Психология **наших слабостей**

*Неожиданная правда о всех тех ЛЖЕЦАХ,
МОШЕННИКАХ, ГРЕШНИКАХ (И СВЯТЫХ),
которые скрываются в каждом из нас*

ДЭВИД ДЕСТЕНО
ПЬЕРКАРЛО ВАЛЬДЕСОЛО

Карьера Пресс
Москва

СОДЕРЖАНИЕ

1 / СВЯТЫЕ И ГРЕШНИКИ	1
<i>Внутренняя борьба, определяющая наш характер</i>	
2 / ЛИЦЕМЕРИЕ ПРОТИВ МОРАЛИ	37
<i>Почему никому не следует бросать камни в других</i>	
3 / РОДНАЯ ДУША ИЛИ ПАРТНЕР ПО УДОВОЛЬСТВИЯМ?	75
<i>Что заставляет мистера Правильного (или миссис Правильную) совершать ошибки</i>	
4 / ОТ ГОРДОСТИ К ВЫСОКОМЕРИЮ	119
<i>Какой из семи смертных грехов является самым тяжким?</i>	
5 / СОСТРАДАНИЕ ИЛИ ЖЕСТОКОСТЬ?	155
<i>Что видно в зеркале человеческой души</i>	
6 / СПРАВЕДЛИВОСТЬ И ДОВЕРИЕ	190
<i>Удивительная эластичность золотого правила</i>	
7 / ИГРАТЬ ОСТОРОЖНО ИЛИ АЗАРТНО	227
<i>Риск, вознаграждение и игра</i>	
8 / ТОЛЕРАНТНОСТЬ ИЛИ НЕТЕРПИМОСТЬ	260
<i>Почему иногда мы просто не можем избежать ненависти к ним</i>	
9 / КАКОВЫ ИСТИННЫЕ ЦВЕТА?	292
<i>Понимание всего спектра характера и управление им</i>	
<i>Выражение признательности</i>	302
<i>Примечания</i>	304

Нашим женам – Эмми и Лиз

ГЛАВА 1 / СВЯТЫЕ И ГРЕШНИКИ

Внутренняя борьба, определяющая наш характер

В детстве Маршалл Клемент Сэнфорд был активным бойскаутом и даже удостоился звания скаута-орла. Сын уважаемой флоридской семьи, в юные годы он гордился своим членством в скаутской группе 509, созданной в Помпано-бич. И это были не просто годы лагерных костров и походов на рыбалку. Скаут-орел также должен усердно трудиться — физически и умственно. Быть скаутом-орлом означало не только научиться вязать узлы, способные выдержать вес человека, освоить трудную науку сооружения деревянных хижин и уметь определять, где находится север, руководствуясь положением солнца. Это также означало — о чем Маршалл позже рассказывал — вступление на важный, хотя и очень трудный путь: путь развития «характера, лидерских качеств и настойчивости»¹.

Для Сэнфорда сделанный выбор оказался очень полезным и, по-видимому, в полной мере себя оправдал. У Маршалла все складывалось хорошо. После средней школы он окончил колледж Фермана, где был одним из лучших в своем классе. Затем он прошел обучение по программе MBA в престижной школе бизнеса Дарден при Университете Виргинии и летом стажировался в компании Goldman Sachs. Маршалл быстро подни-

мался по карьерной лестнице, и многих восхищали его навыки и умения, острый ум и меткость при стрельбе. Во время летней стажировки в Goldman Sachs, на вечеринке в Хэмптоне он встретил Дженни Салливан и, вернувшись той осенью в Нью-Йорк, где нашел хорошую работу, вскоре попросил девушку выйти за него замуж. В Нью-Йорке у них у обоих были хорошие карьерные перспективы (Дженни была вице-президентом крупной инвестиционной фирмы). Тем не менее вскоре они решили перебраться в Южную Каролину (куда семья Маршаллов переехала в тот год, когда он заканчивал школу), где они могли бы вести более традиционный образ жизни.

Вернувшись на Юг, Маршалл возглавил компанию, занимающуюся недвижимостью, а Дженни растила четырех мальчиков. Со стороны их семья являла собой картину полной семейной гармонии. Хотя у мужа и случались странности и он был зачастую немного стойким, Дженни восхищалась его честностью и прямоотой. Позже Дженни рассказывала, что он любил часто приводить цитату из Послания Галатам (5.22): «Плод же духа: любовь, радость, мир, долготерпение, благость, милосердие, вера» и сам жил в полном соответствии с этими словами². К тому же Маршалл был честолюбив и страстно хотел служить своему сообществу. Истинный «возлюбленный сын» своей страны и олицетворение сильной высоко нравственной личности и добрых старых американских ценностей, он решил, что настало время заняться общественной деятельностью.

Все это хорошо. Однако мы знаем, о чем вы сейчас думаете: хороший человек и политика далеко не всегда могут существовать вместе. Но Маршалл не был этим вашим «типичным» политиком. Он решил заняться политикой не ради престижа, дополнительных благ или власти. Ему нравилось на-

зывать себя «гражданином-законодателем», человеком, призванным делать то, что нужно жителям Южной Каролины, стараться ради людей. Новый, еще не примелькавшийся человек в политике, переполненный энтузиазмом, ведущий себя честно и достойно, — он уже с первой попытки в 1994 году смог стать конгрессменом, после чего оставался на этой должности три срока. За все это время он не запятнал себя никакими скандалами, себялюбием или неблагоприятными поступками, столь частыми в этой сфере деятельности. Напротив, все видели, как он строг и непоколебим в том, что касается социальных и финансовых вопросов. Причем Маршалл не просто голосовал за свои ценности, но и жил в соответствии с ними. Он не только боролся против ненужных расходов днем, но и ночью был столь же благоразумен в отношении собственных денег и денег налогоплательщиков. Его очень мало интересовали излишества и пустое времяпровождение, характерные для «тусовочного места» — Вашингтона. Будучи в столице, он ночевал на футоне в своем офисе, дабы не тратить государственные деньги на аренду жилья. Консервативный как в отношении жизненного стиля, так и в политике, прямой и бескомпромиссный, он стал фаворитом у консерваторов, когда вернулся в свой беспокойный штат — Южную Каролину. В итоге в 2003 году он с Дженни и сыновьями переехал в губернаторскую резиденцию.

Эта перемена стала благом для семьи, поскольку жить раздельно было нелегко. Частые разлуки мешали близко общаться и совместно разделять успехи и неудачи повседневной жизни. После этой перемены все встало на свои места. «Хотя мы оба были очень занятыми людьми, теперь мы опять жили под одной крышей, — рассказывала Дженни, — и благодаря этой близости я опять влюбилась в него»³. Такие же чувства, по-видимому, испытывали к своему губернатору и избирате-

ли. С самого начала своей деятельности в новой должности Маршалл «гремел» как в своем штате, так и в Вашингтоне в качестве политика нового типа – добродетельного человека. Даже если кто-то и не был согласен с его политическими взглядами и действиями, то ни у кого, по-видимому, не было сомнений в том, что Маршалл является добропорядочным человеком.

Однако 24 июня 2009 года жизнь Маршалла «Марка» Сэнфорда бесповоротно изменилась. После возвращения в Соединенные Штаты из Буэнос-Айреса, куда он ездил по своим делам, губернатора ждал репортер, который, подобно многим другим жителям Южной Каролины, последнюю неделю провел близ места проживания семьи Сэнфордов. Оказалось, что в эти дни губернатор был «в самовольной отлучке», сообщив своим подчиненным, своей семье и своим избирателям неубедительную ложь, дескать, он отправляется в поход по Аппалачской тропе. Однако, как мы теперь знаем, на самом деле он был в Аргентине со своей любовницей, со своей «родной душой», как он позднее ее назвал. Оказалось, что этот, абсолютно уравновешенный и отличавшийся верностью губернатор уже месяцы как писал любовные письма Марии Белен Шапур. Очевидно, что теперь, когда он вернулся в Соединенные Штаты, у него появилось гораздо больше материала для писем.

Сэнфорд оказался в ловушке: его убеждения относительно того, что является «правильным», которых он твердо придерживался, и его страсть к другой женщине, «родной душе», которую он теперь назвал любовью, встречающейся только раз в жизни, явно противоречили друг другу. На драматической пресс-конференции, которая состоялась позднее в тот же день, он попросил прощения за свои моральные прегрешения

и признал, что нарушил «сексуальную границу», а также извинился за ту боль, которую он причинил. Однако было слишком поздно. В этот день прежний имидж Марка Сэнфорда внезапно и навсегда изменился. Он больше не считался образцом добродетели, а его политические амбиции, равно как и его репутация, были отправлены в мусор.

Добро и зло в каждом из нас

Случаи наподобие произошедшего с Сэнфордом, как и многие похожие, регулярно достаивающиеся газетных заголовков, зачаровывают нас. Сама мысль о том, что человек, живущий, казалось бы, благопристойной жизнью, может совершать столь постыдные поступки, а также предположение, что нас можно настолько легко обмануть имитацией добродетели, разбивают вдребезги нашу уверенность в своей способности безошибочно судить о других или даже о себе самих. Политик, ратующий на словах за семейные ценности, имея при этом любовницу за границей; сосед, живущий рядом с нами, который «казался таким же, как все», пока не совершил террористический акт, будучи членом радикальной политической группы; вызывающий восхищение, прямой и честный менеджер известного хедж-фонда, который оказывается злоумышленником, реализовавшим схему Понци на миллиарды долларов: в любом случае, когда поступки людей не соответствуют нашим ожиданиям и убеждениям относительно них, мы — и по отдельности, и как общество в целом — часто бываем потрясены до глубины души. Дабы компенсировать ошибочность наших суждений, мы уверяем себя, что эти люди, должно быть, являлись «волками в овечьих шкурах» — изначально плохими людьми, сумевшими на время скрыть свою сущность, однако

чья истинная природа в конце концов все равно себя проявила. Если такие случаи рассматривать в ретроспективе, то все можно объяснить примерно таким образом. Мы говорим себе, что падение Сэнфорда с пьедестала, должно быть, произошло гораздо раньше. Вполне вероятно, в его характере был какой-то изъян, который он таил долгие годы, пряча его под значком скаута-орла: нечто, что не смогли увидеть ни его жена Дженни, ни мы все. Если бы мы достаточно внимательно присмотрелись к нему, то, возможно, у нас имелись бы какие-нибудь зацепки, своего рода «окна», через которые мы смогли бы увидеть, кем Сэнфорд был на самом деле, в противоположность тому, кем он себя преподносил. Иначе как могло оказаться, что человек, который прежде казался нам образцом добродетели, на самом деле оказался лживым изменщиком-ловеласом? Как мы все оказались одураченными?

Все это хорошие вопросы. Однако ответы на них, по нашему мнению, не связаны с тем, что мы почему-то упустили из виду какие-то явные признаки либо что мы легковверные дураки. Нет, дело тут не в том, что мы неправильно судили о характере этого человека, а в том, что наше понимание термина «характер» (того, чем на самом деле характер является и как он функционирует) в корне неверно.

Характер (Character), как это понятие определяется в словаре Вебстера, — это «комплекс психических и этических черт, очень часто придающий индивидуальность человеку». Издавна и почти повсеместно считается, что характер — это нечто устойчивое. Люди полагают, что характер формируется в раннем возрасте путем научения и опыта, становится внутренним качеством и закрепляется в виде глубинных склонностей, которые направляют его действия на протяжении всей жизни. Фактически, само слово «характер» происходит

от древнегреческого слова *χαρακτήρ*, относящегося к нестираемым отпечаткам, которые выбивают на монетах, дабы их можно было различать. В дальнейшем этот термин стали использовать для описания предположительно нестираемых отпечатков, запечатлевшихся в умах и душах людей, которые раскрывают их истинную природу. Характер — это своего рода валюта, которой мы пользуемся, чтобы выносить суждения о людях: чтобы определять, кто из них хорош, а кто — с изъясном, кто — достойный человек, а кто — нет, кто — спасен, а кто — проклят. Характер, попросту, — это то, кем мы являемся, нравится нам это или нет. С такой трактовкой соглашается каждый из нас. Даже в книге *The Complete Idiot's Guide to Understanding Ethics* («Полное руководство для чайников, чтобы научить их понимать этику») говорится, что черты характера представляют собой стабильные и глубоко укорененные особенности личности.

Однако будь такая точка зрения верной, то некоторые вещи были бы попросту непонятными. Если характер является устойчивым, то как в таком случае Марк Сэнфорд и ему подобные столь долго могли одурачивать столь многих людей? Как они могли из года в год скрывать свои моральные недостатки от членов своих семей, друзей, коллег и окружающего общества? Трудно представить, что большинство людей способны на подобные ухищрения. Том Дэвис, один из ближайших друзей Сэнфорда на протяжении тридцати лет, так сформулировал это: «Я знаю Марка, и, исходя из того мнения, которое сложилось у меня о нем, я никак не мог ожидать от него чего-либо подобного. Это просто не в характере Марка Сэнфорда»⁴. Ему вторит Вирджиния Лейн, одна из близких подруг Дженни: «Марк был последним человеком на этой планете, о котором мы бы подумали, что такое могло с ним случиться»⁵. Да и сама

Дженни была почти что шокирована происшедшим: «Я всегда считала, что у нас с Марком нет никаких секретов друг от друга. После всех этих лет на виду у публики наши жизни были открытыми книгами для нас обоих, не говоря уже о других»⁶. «Мне никогда не приходило в голову, что он может сделать что-либо наподобие этого, — сказала она после некоторого размышления. — Для человека, за которого я вышла замуж, моральные устои занимали центральное место»⁷.

Однако наши реакции на подобные ситуации в той или иной мере не являются вполне логичными либо справедливыми. Должен ли единственный моральный сбой полностью перечеркивать все то время, когда человек вел себя хорошо? Почему один-единственный проступок, похоже, наделяет нас правом заклеить человека несмываемым клеймом испорченной репутации? Одно из объяснений этому — то, что такие единичные случаи являются настолько шокирующими и настолько запоминающимися (не говоря уже о повышенном внимании к ним со стороны СМИ), что они затмевают все остальное. Но если вы согласитесь с приведенной выше точкой зрения, то почему бы тогда не считать, что верно и обратное? Почему единственный хороший поступок, даже самый запоминающийся, по-видимому, никогда не считается показателем, в достаточной мере определяющим истинную сущность человека? Слышали ли вы о Фэрроне Холле, бездомном алкоголике, жившем под мостом в Виннипеге, который в мае 2009 года рисковал своей жизнью, когда прыгнул в реку Ред-Ривер и героически пытался спасти тонущего подростка? Наверное, нет. Ибо несмотря на то что он рисковал своей жизнью, чтобы спасти жизнь совершенно не знакомого ему человека, Фэррона так и не провозгласили образцом для подражания, он не получил медаль Почета и его не приглашали на

ток-шоу, чтобы обсудить с ним его представления о морали. Вместо этого местные чиновники похлопали его по спине и быстро о нем забыли. В глазах общества одного этого хорошего поступка было отнюдь не достаточно, чтобы «искупить» предшествовавшее «дегенеративное поведение» Холла.

Похоже, что волки могут выдавать себя за овец, но вот овца никак не может выдавать себя за волка. Мы редко считаем отдельный хороший поступок доказательством того, что некто всегда является хорошим, и в то же время большинство из нас готовы сделать обратное. Люди, считающиеся «плохими», могут время от времени делать что-то хорошее, и наше мнение о них не меняется. Однако единственного прегрешения человека, казавшегося добродетельным, достаточно для нас, чтобы утверждать, что этот человек был изначально с изъяном.

Такие двойные стандарты могут быть несправедливыми, однако в них нет ничего особенно неожиданного. Как показано в работе психолога Пола Розина, людям присуща основополагающая склонность особо подчеркивать негативное⁸. Если в кастрюлю с вкусным супом попадет муха, весь этот суп тут же становится несъедобным. Однако если вы нальете немного вкусного супа в кастрюлю с мертвыми мухами, то при этом вряд ли получится вкусное угощение. Возможно, это экстремальный пример, но он хорошо показывает — рационально или нет, — что нашему разуму трудно игнорировать любые признаки, свидетельствующие об ухудшении — физическом или моральном. История вновь и вновь подтверждает эту тенденцию. В этом отношении можно привести один особенно наглядный пример. В XIX и в начале XX века во многих южных штатах считалось, что одна-единственная капля «черной крови» у предков делает человека «черным» с юридической точки зрения, то есть «чернит» его и лишает всех граждан-

ских прав, имевшихся в те времена, причем противоположный вариант не работает. Короче, те вещи, которые мы считаем плохими, по-видимому, неизменно «вешат» куда больше, нежели те, которые мы считаем хорошими.

Если придерживаться обычного взгляда на характер как на стабильный феномен, то именно это создает некоторую проблему. Подумайте об этом с такой позиции: если вы полагаете, что характер является неизменным, то вам придется признать, что в случае поведения, не соответствующего характеру, имеет место одно из двух: 1) из ряда вон выходящее событие (как это было в случае героического поступка Холла) или 2) «окно», через которое удалось рассмотреть «истинную» сущность человека, которая до этого была скрыта (как в случае опрометчивого поступка Сэнфорда). Однако в реальной жизни наш выбор, похоже, зависит от того, кем был данный человек изначально — «святым» или «грешником».

Еще более серьезная проблема, возникающая при отношении к характеру как к чему-то неизменному, состоит в том, что поведение, не соответствующее характеру, не является каким-то ненормальным событием или уделом немногих знаменитостей. Как мы увидим, такое является куда более обыкновенным, нежели думает большинство людей. Более того, в каждом из нас таится потенциальная способность лгать, мошенничать, красть и грешить, независимо от того, насколько хорошими мы сами себя считаем. Объедините эти две проблемы, и представление о характере как о чем-то стабильном тут же начинает рушиться.

Мы вовсе не утверждаем, что характера не существует вообще либо что наше поведение в полной мере является непредсказуемым. Подобная основанная на случайности система была бы совершенно бессмысленной. Если бы наш ум работал по-

добным образом, наш социальный мир представлял бы собой хаос, ибо наши действия в любой момент времени сводились бы к случайности, как при игре в кости. Нет, характер, конечно, существует. Просто он работает не так, как считает большинство из нас. В последующих главах мы покажем, что лицемерие и моральность, любовь и вожделение, жестокость и сострадание, честность и обман, скромность и высокомерие, нетерпимость и терпимость — короче, порок и добродетель — могут сосуществовать в каждом из нас и что поведение или решение в каждый конкретный момент, в той или иной ситуации не обязательно бывает таким, каким мы его планировали. Тем не менее решения, которые мы принимаем, и действия, которые мы осуществляем, не являются делом случая; они есть продукт сил внутри нашего разума, ведущих дуэль между собой. Однако, как в большинстве дуэлей, при этом существует набор правил, которые определяют действия сражающихся. Но для того чтобы в полной мере понять эти правила и узнать, что вы можете сделать, чтобы влиять на результаты этого поединка, вам прежде всего требуется готовность отказаться от своих прежних представлений о характере — о том, что он собой представляет, как он формируется и как он функционирует.

Новый облик прежней проблемы

Когда большинство людей думает о противоборствующих силах, формирующих то, чем мы являемся, им представляется знакомый образ (часто в карикатурном виде): ангел, сидящий на одном плече, и дьявол — на другом. Вам хорошо знаком этот образ двух маленьких вас. Один — с нимбом на голове, в длинном белом одеянии, и другой — в красной одежде в обтяжку, с рогами и вилами. Эти существа сидят у вас на плечах

и настойчиво нашептывают вам прямо в уши. Эти маленькие мальчишки (или девчонки, если хотите) издавна использовались в качестве олицетворения конфликтующих сил — одной, побуждающей к добру, и другой, побуждающей к злу, — так, что они прочно присутствуют в нашем подсознании и стремятся повлиять на каждое наше решение.

Дьявол: «Съешь все это печенье, а затем обвини в этом своего брата».

Ангел: «Нет, не ешь все печенье и обязательно поблагодари бабушку за то, что она его приготовила».

Наш характер, как считается, во многом зависит от того, какому из этих голосов мы склонны отдавать предпочтение: съесть ли все печенье или поблагодарить бабушку. Более того, предполагается, что тот голос, к которому мы предпочитаем прислушиваться, определяется еще в юном возрасте, под влиянием (осознанным или нет) наших родителей, учителей, сверстников и других людей. Поэтому, когда дилеммы, с которыми мы сталкиваемся, оказываются несколько более сложными — начиная с того, как поступить с печеньем, и вплоть до интрижек с любовницами и массы всяких прочих нарушений моральных принципов, из-за которых взрослые люди попадают в неприятности, — это происходит, как полагают, из-за того, что в битве между сидящими на наших плечах маленькими существами оказалось достигнуто почти полное равновесие. Голос, к которому мы в итоге прислушались, должен стать уже заранее известным решением. «Характер, — много веков назад заявлял Плутарх, — есть не что иное, как долговременный навык».

Здесь мы, конечно, немного упрощаем, поскольку не прекращаются дебаты о том, каким образом на формирование характера влияют темперамент, культура, религия, воспитание и другие социальные факторы и среда. Однако независимо от вашего подхода ко всем этим вопросам большинство теорий приходит к одному и тому же выводу: хороший характер развивается благодаря тому, что в молодости принимается решение отдавать предпочтение «хорошему» голосу перед «плохим»: другими словами, сознательное решение подавлять настоятельные побуждения — желание как можно больше печенья, денег или секса, причем немедленно. Считалось, что, лишь прилагая волевые усилия, человек может культивировать в себе благородный дух, способный игнорировать грешные соблазны и побуждения ко злу. И что если однажды этот добродетельный голос одержал бы верх, это могло бы остаться запечатленным в вашей душе, и тогда ваш характер мог бы обрести постоянство.

Такая точка зрения кажется логичной. Ее считают правильной. Она соответствует всем прочим нашим предвзятым представлениям о себе. Правда, в этом случае есть одна нестыковка: она никак не подкреплена фактами. И она не объясняет, почему люди склонны вести себя не в соответствии со своим характером столь часто и, по видимости, непредсказуемо, причем порой до такой степени, что даже сами этому удивляются. Короче, данная точка зрения в корне неверна.

В последующих главах мы объясним, используя для этого многочисленные данные строгих психологических исследований, почему именно эта издавна принятая теория является ошибочной. При этом мы будем приводить доводы в пользу нового, более просвещенного взгляда на характер, учитывающего то, как люди действуют на самом деле. Мы покажем, по-

чему разум ценит гибкость и почему — нравится нам это или нет — проявление воли необязательно делает нас ангелами, — как и потакание своим желаниям не обязательно делает нас дьяволами. Жизнь отнюдь не столь проста. Успех в социальном мире предполагает способность адаптировать свое поведение с учетом возникающих сложных задач и возможностей, которые предлагает каждая конкретная ситуация. Неизменный, «выгравированный» характер (под которым мы подразумеваем разум, который постоянно и автоматически заставляет нас отдавать предпочтение какому-либо из слышимых нами «голосов») вряд ли смог бы направлять нас в сложном мире человеческих отношений. В конце концов, одним из величайших эволюционных преимуществ людей является когнитивная гибкость — способность тонко «настраивать» свои мысли, установки и поведение в соответствии с меняющимися контекстами и ситуациями. Так, мы привыкли признавать, что нечто, обычно являющееся для нас плохим (например, питье какой-нибудь субстанции с отвратительным вкусом), в какой-то конкретной ситуации может оказаться благом для нас (например, принятие лекарства с отвратительным вкусом). Точно так же мы можем согласиться и с тем, что социальное действие, которое в целом является благим и полезным (к примеру, проявление щедрости или высказывание правды), в некоторых ситуациях может приводить к проблемам (как, например, когда из-за своего великодушия мы лишаемся какого-нибудь преимущества либо когда высказанная нами правда ранит без нужды чьи-то чувства). Когда мы действуем, как нам кажется, не в соответствии со своим характером, это происходит не просто потому, что у нас случилась «душевная икота», либо из-за того, что мы допустили утрату самоконтроля. Это происходит потому, что в данный момент либо в данной ситуации

наши действия — по крайней мере для некоторой части нашего разума — кажутся нам оптимальными. Проблема, на самом деле, возникает из-за того, что кажущееся оптимальным и действительно являющееся оптимальным могут быть совершенно разными вещами.

Так как же нам следует расценивать такую пластичность характера? Лучше всего рассматривать характер как переменчивое состояние, а не как неизменную особенность. Это отнюдь не статический атрибут, вроде голубых глаз или широких плеч. Это состояние, которое все время меняется в поисках правильного баланса между конкурирующими психологическими механизмами. Представьте себе весы, наподобие старых, с золотыми чашами на каждой стороне. В каждый момент времени положение этих весов может без конца варьировать — от горизонтального положения, когда на каждой чаше лежат равные грузы, до сильно наклоненного, когда на одной из чаше лежит гораздо больший вес, нежели на другой. Характер во многом схож с подобными весами: то, как человек действует в каждый конкретный момент, определяется тем, как наклонены его весы, либо тем, какое положение относительно данного континуума они занимают в каждый конкретный момент. Характер раскрывается с течением времени, но этот процесс протекает отнюдь не медленно и не в одном направлении. Положение чаше весов может изменяться, причем быстро и в обе стороны. Фактически имеют место постоянные колебания с целью соответствовать нашим потребностям, ситуациям и приоритетам. Направление, в котором происходит изменение в любой данный момент, определяется результатом борьбы между механизмами нашего разума, ведущими «дуэль» между собой.

Все это хорошо, но теперь вы можете задаться вопросом, не подобна ли эта метафора той, где речь идет о борьбе ангела

с дьяволом, — за исключением того, что она является несколько более гибкой? Разве здесь, в сущности, не идет речь о том, что мы постоянно выбираем между противоборствующими голосами в нашей голове: одним, побуждающим нас быть хорошими, и другим, призывающим быть плохими? Вкратце ответ на данный вопрос будет таким: определенно нет. Идея противостояния ангела и дьявола не просто неверна; она неверна трижды. Во-первых, противоборствующие голоса не являются хорошими и плохими. Нюансов тут куда больше; эти маленькие существа не носят рогов или нимбов. Во-вторых, никогда не бывает ясно, какому голосу следует доверять. Согласно старой точке зрения, мы уже в молодости узнали, что один из голосов принесет нам больше счастья, и поэтому принимаем простое решение: всегда доверять этому голосу и категорически игнорировать другой. Однако, как мы покажем в дальнейшем в нашей книге, неясно не только то, какой из голосов в большей мере отвечает нашим интересам. Непонятно даже, можете ли вы доверять своему разуму или своим инстинктам при принятии решения: какой из голосов следует принять во внимание. И ваше рациональное мышление, и ваша интуиция будут пытаться склонить вас в ту или иную сторону, и порой они тянут вас в разных направлениях. В-третьих, эта внутренняя борьба, как правило, не бывает честной и беспристрастной. По ряду причин, сущность которых мы разберем ниже, исходным положением весов, равно как и силой психических механизмов, тянущих в ту или иную сторону, могут легко манипулировать внешние силы, и мы можем даже не осознавать этого. Даже небольшое изменение конкретной ситуации может наполнить одну чашу повышенным количеством стероидов и, так сказать, изменить положение весов в данную сторону. Короче, характер не есть результат некоего простого, единожды принятого

решения. На самом деле, история того, как мы становимся личностью конкретного типа, куда как сложнее.

*Прежнее представление о борьбе добра
со злом больше не считается основным*

Добро против зла: кажется совершенно очевидным, на какой стороне вам следует быть, не так ли? Разумеется, время от времени было бы, может быть, интересно сходить туда, куда не следует, но ведь каждый из нас знает, что добродетель – это путь к тому, чтобы жить лучшей жизнью. По крайней мере так гласит предание. Правда, при этом возникает одна проблема: это только предание. Оно вполне может пригодиться для волшебных сказок и басен, однако попросту не выдерживает научного рассмотрения. Для большинства людей добродетель предполагает наличие таких атрибутов, как честность, сострадание, щедрость и смирение, в то время как зло предполагает их противоположность. Давайте вспомним хотя бы о семи смертных грехах. Это похоть, чревоугодие, алчность, праздность, гнев, зависть и гордыня. Соотносящимися с ними добродетелями являются целомудрие, умеренность, щедрость, трудолюбие, кротость, любовь и смирение.

Если вы всегда будете стремиться к данным семи добродетелям и избегать вышеупомянутых пороков, то это, разумеется, сделает вас святыми, без всяких по этому поводу сомнений. Но будете ли вы при этом счастливы и успешны (в психологическом, материальном и биологическом смысле)? В этом мы не так уверены.

Давайте возьмем, к примеру, щедрость и доброту. Разумеется, поступать таким образом — просто замечательно. Но только до определенных пределов. Излишне щедрый человек

может отдать слишком много либо не тем людям, которым следовало бы. Непоколебимо добрый может пожертвовать собственным (или своей семьей) благополучием лишь затем, чтобы быть хорошим в глазах других. Аналогично из-за чрезмерной скромности вы можете застрять на нижней ступеньке корпоративной лестницы. Благотворительность может лишить вас ваших сбережений. Из-за терпения вы можете бесконечно долго ожидать благоприятного ветра. А если говорить о целомудрии и умеренности, то... темные стороны этих качеств очевидны. Тут важен следующий момент: если впадать в крайности, то эти «добродетели» могут действительно стать сомнительными. Если щедрость к другим означает лишение себя слишком многого или если забота о нуждах других всегда означает принесение в жертву собственных нужд, то никто в этом случае не выигрывает, поскольку популяция чистых альтруистов попросту нежизнеспособна. Это звучит цинично, но рано или поздно преследование собственных интересов так или иначе себя проявит, после чего большинство добродетельных желаний будут оставлены позади⁹.

Точно так же так называемые пороки не всегда столь плохи, как можно было бы о них подумать. Например, гордыня может побудить нас развивать дополнительные навыки и умения и приносить больше пользы на работе или в своем сообществе, а также может выделять нас как потенциально сильных лидеров. Ярость и гнев порой могут дать нам силы, необходимые для того, чтобы добиться честной игры и чтобы сражаться за то, что мы (и другие люди) заслуживаем. В конце концов лишь немногие люди станут обвинять человека за стремление наказать тех, кто причинил вред ему или его близким. На самом деле, во многих культурах если человек так не делает, то это считается ущербностью личности. Похоть может быть тем, что из-

начально влечет нас к будущему спутнику жизни: матери или отцу наших будущих детей. Короче, чувства и виды поведения, которые обычно считаются пороками, далеко не всегда оказываются пагубными.

Есть более правильный способ, помогающий понимать сложную борьбу, лежащую в основе нашего социального поведения: вместо того, чтобы вообразить себе шкалу характера с ангелом на одной стороне и дьяволом на другой, можно воспользоваться иной метафорой: муравей и кузнечик. Если вы помните басни Эзопа, то вы вспомните и историю, в которой описываются эти насекомые с весьма различными наклонностями. Муравей всегда смотрит в будущее: он скорее станет напряженно трудиться, чтобы запастись едой на зиму, нежели будет празднично наслаждаться чудесным днем в разгар лета. С другой стороны, кузнечик, похоже, совершенно не беспокоится о будущем, пока оно не настало, и тратит свое время на песни, игры и другие удовольствия. Его девиз: *carpe diem* (лови момент) — по крайней мере пока не приходит осень.

И вот представьте себе шкалу характера с этими насекомыми на ее концах. На одной стороне мы имеем психические системы, нацеленные на немедленно получаемые вознаграждения или удовольствия, — короче, это кузнечик. На другой стороне мы имеем системы, нацеленные на долгосрочные интересы и на то, что лучше всего для нас с точки зрения будущего, — это муравей. Впрочем, есть один важный момент, о котором не следует забывать: кузнечик не является силой, всегда выступающей на стороне порока. Обе эти системы — и муравья, и кузнечика, — нацелены действовать в наших лучших интересах; просто они делают это в разных временных рамках. И вот, как было сказано выше, мораль данной басни совершенно очевидна: лучше уподобляться муравью и всегда

быть готовыми к будущему. Такое утверждение может быть верным с точки зрения муравьев, и оно подходит для красивой истории. Однако для людей, живущих в реальном мире, дело обстоит не столь просто. Видите ли, для муравьев жизнь — это всецело долговременное выживание их колонии: отдельные особи при этом мало что значат. Но у нас дело обстоит иначе. Разумеется, важно добиваться нашего долгосрочного выживания, стараясь, чтобы окружающие нас ценили, и поступая так, чтобы это благоприятствовало социальным связям. Однако при этом также важно знать и другое: нам громадную выгоду приносит и такой образ действий, при котором мы получаем преимущества «здесь и сейчас». Чтобы преуспевать, нам необходимо учитывать последствия наших действий не только в отношении нашей репутации, социального положения и итогового благосостояния в долгосрочной перспективе, но также и в отношении того, что мы можем выиграть в ближайшее время. Зачастую достижение баланса этих двух составляющих — дело хитрое, поскольку наши краткосрочные интересы нередко вступают в конфликт с долгосрочными, из-за чего системы муравья и кузнечика оказываются не в ладах между собой.

Поэтому если мы воспользуемся этой метафорой, то можем считать, что ориентированные на ближнюю перспективу системы кузнечика подталкивают нас к действиям и решениям, позволяющим немедленно получать удовольствия и вознаграждения. Именно голос этого насекомого подсказывает нам съесть все печенье из вазы, купить новый автомобиль, подставить коллегу, чтобы добиться благосклонности начальника, либо сыграть в лотерею, поскольку там можно выиграть. Мы знаем, что все это выглядит не слишком добродетельным. Однако подождите минутку. Голос того же самого кузнечика побуждает нас пойти и потребовать продвижения по службе

у своего босса, или рисковать своей безопасностью, чтобы защитить своего ребенка, или заняться спонтанным сексом со своей половиной; и все эти краткосрочные побуждения могут способствовать нашему физическому, финансовому или психологическому счастью. Хотя это и кажется противоречащим здравому смыслу, на самом деле это не так. Эволюция запрограммировала нас желать определенных вещей: питательной еды, секса, власти, ибо, если сказать кратко, все они потенциально могут увеличить нашу годность для эволюции (то есть способность преуспевать и благодаря этому выращивать своих детей вплоть до возраста их половой зрелости). Вот почему считается полезным делать, иметь или потреблять все это.

Однако это еще не конец истории. Как мы уже упоминали, люди в конце концов являются социальным видом. Вследствие этого наша эволюционная годность зависит, помимо прочего, и от наличия прочных долговременных отношений — отношений ради обмена ресурсами, выращивания потомства и защиты от врагов. Фактически эти долговременные и стабильные отношения, зачастую также именуемые социальным капиталом, являются, как показали психолог Джон Качоппо с соавторами, одним из основных факторов, лежащих в основе человеческого благополучия¹⁰. Однако это порождает одну проблему. Когда сосредотачиваешься лишь на своих собственных краткосрочных целях, сложно иметь стабильные и взаимообразные отношения. Поэтому таким краткосрочным и ориентированным только на себя импульсам нужно что-то противопоставить.

Вот здесь-то и выходят на авансцену муравьиные системы. Они отдают себе отчет, что для получения вознаграждений в будущем зачастую требуется принести жертвы в данный момент. Иными словами, это тот самый голос, который сооб-

щает вам, что нужно вернуть деньги, взятые взаймы у друга, а не потратить эти деньги на покупку iPod, либо что нужно долгие часы оттачивать какой-нибудь полезный навык, вместо того чтобы без дела валяться на кушетке, либо что надо воспротивиться побуждению на какое-то время снять обручальное кольцо с пальца и пофлиртовать вон с тем горячим парнем в баре. Такие решения, несомненно, приносят меньше вознаграждений в краткосрочной перспективе, однако в долгосрочной перспективе они, безусловно, могут оказаться очень полезными. Ваши друзья станут больше вам доверять и будут продолжать делиться с вами экономическими ресурсами; вы освоите новые навыки, благодаря которым станете более привлекательным партнером либо членом общества; ваши романтические отношения будут иметь продолжение, увеличивая тем самым ваши шансы успешно вырастить ваших детей.

Впрочем, как мы уже сказали, когда дело касается характера, ничто не бывает черным или белым. Слишком сильная настроенность на вознаграждения в долгосрочной перспективе может породить свои проблемы. Что, если ваши отношения уже «на мели» и сохранение кольца на пальце означает, что вы упускаете возможность встретиться с тем единственным человеком (если вернуться к губернатору Сэнфорду), который действительно предназначен стать для вас родной душой? Что, если ваша сосредоточенность на оттачивании определенного навыка приведет к тому, что вы упустите некий жизненный опыт, который делает жизнь стоящей того, чтобы ее прожить? Да, накопление денег — дело хорошее. Но разве трата денег не делает вашу повседневную жизнь более интересной? Точно так же усердная работа достойна восхищения. Однако, если вы посвящаете все свое время исключительно работе, это

может привести к тому, что у вас попросту не будет времени на общение с семьей и друзьями. Если вы руководствуетесь в своей жизни исключительно лишь правилами муравья, это может на первый взгляд показаться добродетельным. Однако результатом отнюдь не обязательно станет наилучшим образом прожитая жизнь. Согласно исследованиям специалистов по маркетингу Рэна Киветца и Анет Кейнан, люди могут сожалеть о решениях, из-за которых они стали чрезмерно ориентироваться на долгосрочные результаты¹¹. Например, в одном из исследований эти ученые обнаружили, что сразу же после возвращения к учебе после зимних каникул студенты колледжей с сожалением сообщали, что они недостаточно занимались во время отдыха. Однако годом позже они сожалели в первую очередь о том, что не уделяли больше внимания развлечениям, когда у них была такая возможность. Более того, когда Кивецц опрашивал выпускников Колумбийского университета, собравшихся на сорокалетие окончания, он обнаружил, что многие из них — даже если их карьера была вполне успешной — с тоской сообщали, что они упустили многие радости в своей жизни. Если вы все время экономите, трудитесь и отказываетесь от удовольствий в расчете «на черный день», то, когда этот день наступит, вы можете попросту оказаться старыми и одинокими.

Из сказанного понятно, почему муравей и кузнечик зачастую оказываются всецело поглощены борьбой между собой — которая, как правило, протекает помимо вашего сознания — с тем, чтобы склонить чашу весов и тем самым направить ваши решения и действия в свою пользу. Оба они в любой конкретной ситуации считают себя правыми. Однако в разные периоды времени и по разным причинам каждый из них может послужить вам на пользу или, наоборот, направить вас на дорогу,

ведущую к краху. Как решить, кого из них слушать в каждый конкретный момент? Читайте дальше.

*Подумать или положиться на внезапную интуицию?
Любой из этих вариантов может оказаться провальным*

Исторически хороший характер связывали с рациональным мышлением и самоконтролем. Для греческих стоиков, например, добродетель происходила из самодисциплины; ее источником была способность сопротивляться искушениям со стороны чувственных удовольствий жизни. Спустя почти два тысячелетия похожего взгляда придерживался Кант. Добродетель, по его мнению, означает контроль над всеми способностями своего разума и использование свободной воли как «способности выбирать только то, что разум независимо от склонности признает практически необходимым, то есть добрым»¹².

По существу, все, что нужно для того, чтобы стать хорошим человеком, это выяснить, какой образ действий является наилучшим, а затем заставить себя его придерживаться. Даже в современной психологии — по крайней мере до самого последнего времени — такая точка зрения была доминирующей: считалось, что хороший характер возникает в результате научения на раннем этапе жизни тому, как заставить замолчать иррациональный голос, подсказывающий вам следовать своим более низменным импульсам.

Хотя такую точку зрения подтверждали результаты многих исследований, классическим образом ее обосновал психолог Уолтер Мишель¹³. В его серии исследований, которые были начаты в 1960-х годах и стали широко известны как «маршмэллоуиновый тест», рассматривалась взаимосвязь между са-

моконтролем и социальным успехом. Его эксперимент был одновременно и простым, и элегантным. Мишель хотел изучить механизмы, обеспечивающие рост силы воли, — психологические процессы, делающие некоторых детей в большей мере способными сопротивляться искушению, нежели других. Для проведения этого исследования ему требовалось искушение. Его вариант был достаточно простым: какой ребенок не любит маршмэллоу? Во-вторых, ему нужна была такая схема исследования, которая позволяла бы измерять силу воли, — то есть то, насколько успешно маленькие дети могут воздерживаться от сладкого угощения. Поэтому исследователь положил на стол перед каждым ребенком по кусочку маршмэллоу. Затем ему «понадобилось отойти на несколько минут», и он предложил каждому ребенку либо съесть один кусочек маршмэллоу прямо сейчас, либо подождать несколько минут и получить два кусочка. Простой выбор: один кусочек сейчас или два попозже. А может быть, и не такой уж простой. Если бы вы имели возможность посмотреть видеозаписи этих экспериментов, вы бы как раз увидели, насколько трудно было многим из этих детей отказаться от угощения. Некоторые дети даже и не пытались этого делать, и сразу же уплели свою порцию. Другие, однако, пытаясь воздержаться, явно прилагали титанические психологические усилия. Кое-кто придумал довольно творческие стратегии. Некоторые закрывали себе глаза руками (по-видимому, предполагая, что то, что они не могут видеть, не будет их искушать), а некоторые только лизали угощение, но не ели его.

Однако главным результатом этих исследований было вот что: когда затем, спустя более чем десятилетие, Мишель проследил судьбу участников, — которые теперь уже не были детьми, — он обнаружил, что те из детей, которые смогли отложить на потом удовольствие от поглощения первой порции

маршмэллоу, добились в жизни значительно больших социальных успехов. Их считали более честными, их социальные отношения были более прочными, а их достижения в учебе были лучше, нежели у их более «прожорливых» сверстников. Хороший характер, по утверждению этих исследователей, был связан с рано проявившейся способностью не поддаваться порывам — то есть игнорировать настойчивые нашептывания кузнечика. Однако это еще не все.

Экономисты придумали особый термин для решений, подобных описанному выше, последствия которых оказываются различными с течением времени, — межвременной выбор (intertemporal choice). Ситуации выбора такого типа в изобилии встречаются в нашей повседневной жизни, хотя они далеко не всегда бывают столь очевидными, как в случае с маршмэллоу. Следует ли мне пойти сегодня вечером на вечеринку или лучше остаться дома и подготовиться к экзамену? Нужно ли мне взять сто долларов, которые у меня сейчас есть, и потратить их на то, что мне нравится, или же нужно инвестировать их, чтобы иметь доход в будущем? Следует ли мне любить того (ту), кто у меня есть, или стоит подождать, чтобы встретить того (ту), кого я могу полюбить на самом деле? Во всех таких случаях, логически рассуждая, мы понимаем, что выбор второго варианта по сравнению с первым в долгосрочной перспективе принесет более высокое вознаграждение: поступление в лучший колледж, обладание большим количеством денег, которые вам могут потребоваться в будущем, формирование стабильных и полных любви отношений и так далее. Однако в реальной жизни люди не всегда выбирают этот вариант. Почему? Отчасти потому, что краткосрочные вознаграждения зачастую настолько соблазнительны, что перед ними невозможно устоять. Их привлекательность, согласно результатам

исследований, проистекает из нашей природной склонности недооценивать будущие приобретения по сравнению с ближайшими по времени приобретениями. Экономисты именуют данный феномен временным дисконтированием (*temporal discounting*). На рациональный взгляд может показаться, что в данной тенденции мало смысла; однако фактически за ней стоит логика эволюции. Разумеется, получить 200 долларов через четыре недели — это обычно лучше, нежели получить 100 долларов сегодня (отказаться от 1200 % годовой ставки процента очень сложно). Но учтите: тысячи лет тому назад у нас было мало гарантий, что мы увидим эти 200 долларов (или, если точнее, некое аналогичное вознаграждение) через месяц. В конце концов, тогда попросту не было никаких акций, облигаций, юридически обязывающих контрактов, подкреплявших такое обязательство. Люди тогда (да и теперь) не могли быть уверены в том, что будет спустя 30 дней. Психика должна была изыскать способы найти баланс между риском потери немедленного вознаграждения, с одной стороны, и любыми потенциальными будущими приобретениями — с другой. Этим объясняется мощь наших краткосрочных побуждений.

Исследования с использованием маршмэллоу — замечательны. Они остроумны, методичны, и их значение велико. Они смогли зафиксировать сущность противоборствующих сил, о которых мы уже говорили. Однако представленная ими картина не полна. Согласно результатам маршмэллоуинового теста, способом решения проблемы межвременного выбора в современном мире является использование силы воли для контроля наших побуждений и инстинктов¹⁴. Действительно, эта стратегия иногда срабатывает. Но она не срабатывает и не может срабатывать постоянно. Как будет показано далее в нашей книге, бывает, что принятие во внимание наших побуждений и

следование нашим инстинктивным чувствам фактически приносят более хорошие результаты в долгосрочной перспективе.

Как мы все это учитываем? Давайте снова рассмотрим вопрос с точки зрения эволюции. В масштабах эволюции самоконтроль и дисциплина являются относительно новыми приобретениями. Способность размышлять об абстрактных понятиях и взвешивать различные возможные компромиссные варианты наших действий связаны с теми частями мозга, которые у наших предков были намного менее развиты, нежели у нас. Однако существовали проблемы, требовавшие рассмотрения с позиции долгосрочной перспективы, хотя еще не существовало способности осознанно оценивать их последствия. Чтобы выжить, нашим предкам регулярно приходилось решать сложные задачи, которые требовали от них сотрудничества, справедливости, взаимодействия и альтруизма. В некоторых ситуациях им нужно было вести себя бескорыстно, чтобы поддерживать взаимоотношения и избегать чреватого гибелью варианта — социальной изоляции. Поэтому, если бы единственными способами отложить немедленное удовлетворение или воспрепятствовать краткосрочному побуждению были логическое обоснование и самоконтроль, мы, прежде всего, никогда не выбрались бы из родной саванны. Вот почему эволюция снабдила нашу психику конкурирующими инстинктами и интуицией. Некоторые из них были нацелены на получение выгод здесь и сейчас, а другие побуждали нас отложить немедленное удовлетворение и сосредоточить внимание на том, что должно произойти в будущем.

То, что мы часто называем нашими инстинктивными чувствами, нашей интуицией, — это на самом деле побуждения со стороны нашей более древней психики, которые пытаются подтолкнуть нас в определенном направлении. Мы

можем даже не замечать эти чувства, поскольку зачастую они кажутся в полной мере согласующимися с тем, что, по нашему сознательному убеждению, мы должны делать. Например, когда вы принимаете осознанное решение, что вам не следует кому-то лгать, вы отнюдь не обязательно при этом осознаете, что вас, должно быть, подталкивает в сторону честности глубинное затаенное чувство вины. Однако если то, что мы чувствуем, и то, что мы думаем в отношении того, что нам следует делать, не совпадает между собой, побуждения со стороны нашей более древней психики сложно игнорировать. Вот почему — даже тогда, когда вы осознанно принимаете решение, что, возможно, в ваших лучших интересах будет солгать («Я уверен, что банкнота в 100 долларов, которую вы нашли на полу, — моя» или «Нет, я ни с кем не флиртовал») — вам обычно приходится сильно постараться, чтобы проигнорировать неприятные угрызения внутри вас.

К числу инструментов, которыми пользуется (или по крайней мере полагает, что пользуется) сознательный разум, выбирая, как поступать, когда дело касается вопросов характера, относятся религиозные догмы и этические философские доктрины. Те из вас, кто, подобно нам, проводил долгие часы в воскресной школе (или проходил какое-нибудь другое религиозное обучение), знают скорее всего, что такие системы убеждений обычно нацелены на подавление иррациональных, или эгоистических побуждений. Вероятно, вам говорили, что, если вы будете поддаваться таким побуждениям, результатом однозначно будет то, что вы попадете в беду, — особенно в юном возрасте. Но, как мы уже отмечали, с эволюционной точки зрения, если бы эти интуитивные побуждения были по своей природе исключительно эгоистическими, они не смогли бы выполнять свое предназначение. Тем не менее эти бо-

лее древние системы должны были обеспечивать баланс между долгосрочными и краткосрочными выгодами — точно так же, как это делает наш развившийся позже рациональный разум. Поэтому, хотя мы и можем испытывать побуждение солгать, чтобы защитить свои интересы, мы при этом испытываем также и чувство вины за то, что так делаем. Мы испытываем гнев или отвращение по отношению к определенным людям; и наряду с этим мы испытываем также и сочувствие, если видим, как другие страдают. Такие эмоциональные реакции — это проявления более древней, интуитивной психики. Они представляют собой автоматические механизмы, принуждающие нас поступать определенным образом.

Все эти чувства можно понимать как дебютные гамбиты муравья и кузнечика. Они означают исходное положение шкалы характера, исчисляемое древним и интуитивным образом. Однако сразу же после этого первого шага в дело вступают сознательная воля и анализ, и опять продолжается борьба за то, чтобы склонить чашу весов. Однако осознанные размышления требуют некоторого времени, и поэтому то, как мы действуем в каждой конкретной ситуации, отчасти определяется тем, когда в процессе принятия решения мы действуем. Чем быстрее мы действуем — то есть чем быстрее мы принимаем решение, — тем в большей степени наше поведение будет зависеть от интуитивных систем. Чем дольше мы обдумываем, тем в большей мере — к лучшему или к худшему — начинают действовать осознанные мотивы и анализ.

Например, если бы у нашего бездомного героя, Фэррона Халла, было хотя бы несколько дополнительных секунд на то, чтобы решить, следует ли ему прыгать в реку Ред-Ривер, или нет, он, возможно, никогда не стал бы рисковать своей жизнью, чтобы спасти совершенно незнакомого человека. Вме-

сто этого он последовал своим инстинктам — порождению древнего алгоритма, побуждающего нас ориентироваться на те долгосрочные преимущества, которые обеспечивает альтруизм — и начал действовать прежде, чем смог обдумать ситуацию¹⁵. Конечно, слабый контроль над своими побуждениями мог создать этому человеку целую кучу проблем в повседневной жизни — пристрастие к алкоголю и тому подобное. Однако именно в тот момент следование интуиции сподвигло его на поистине самоотверженный поступок.

Прежде чем мы перейдем к третьей крупной проблеме, связанной с обиходным представлением о характере, нам хотелось бы подчеркнуть одну важную итоговую мысль. Не так давно происходили длительные дебаты (в значительной мере подогреваемые бурным развитием поведенческой экономической теории (behavioural economics) и популярностью литературы о принятии решений) на тему, чему лучше следует доверять: суждениям, полученным в результате осознанного размышления, или интуитивным суждениям, ставшим результатом спонтанного озарения. На самом деле, в том, что касается характера, ответ тут таков: доверять надо обоим... и никому из них. Фактически сама постановка вопроса вводит нас в заблуждение. Вы теперь знаете, что как более старый, так и более новый «разумы» развивались для того, чтобы служить одной и той же цели — обеспечивать баланс долгосрочных и краткосрочных интересов. Сознательный разум является более новым инструментом, возникшим в процессе этой непрерывной эволюции, но он служит тому же самому хозяину, что и инстинкт. Способность мыслить, пускай она и приносит нам неисчислимые выгоды, отнюдь не гарантирует «добродетели». В конце концов, если заняться некоторого рода «размышлением», то можно обосновать многие злые или

бесчестные действия. Как вы неоднократно увидите на всем протяжении этой книги, иррациональные или интуитивные механизмы не всегда приводят к наилучшим результатам; однако они также отнюдь не всегда уводят по неверному пути. То же самое действительно и в отношении так называемых рациональных механизмов. Помните, что баталии между муравьем и кузнечиком разворачиваются как в древней, так и в современной психике, и ни одна из сторон не является неизменной обладательницей наилучших ответов.

*Обычно эта борьба не является честной
и беспристрастной*

До сих пор мы объясняли вам, как можно лучше понять характер, а именно не как набор каких-то неизменных свойств, а скорее как временное состояние, наподобие перетягивания каната, с краткосрочными интересами на одной стороне, и долгосрочными — на другой. Мы также доказывали, что ни интуиция, ни разум не бывают оптимальными всегда. И то, и другое может ввести нас в заблуждение. Ладно, но в этой системе есть еще одна несообразность, которую следует обязательно рассмотреть. Согласно старому представлению о характере, битва между ангелом и дьяволом — это битва на равных, где у обеих сторон есть равные возможности для предъявления своих аргументов. О, если бы только жизнь была столь справедливой!

Как мы увидим, участвующие в этой дуэли психологические силы не всегда бывают равными по своей мощи. Чаще всего у одной из них есть преимущество над другой. При этом, однако, баланс сил является хрупким и может измениться в каждую минуту, в зависимости от ситуации и контекста. Скажем, большинство из нас, вероятно, испытывает чувство вины,

если мошенничает, совершая какую-нибудь сделку, не так ли? Это происходит потому, что наш внутренний муравей знает, что в долгосрочной перспективе «слава» мошенника не минует нас. При этом чаши весов склоняются в пользу муравья. Но что произойдет, если как раз перед тем, как вы будете решать, следует ли вам прибегнуть к мошенничеству, вы увидите забавный клип на YouTube? Благостное чувство, порожденное этим клипом, может обмануть разум, вызвав противодействие чувству вины, которое в норме сопровождает у вас обман. Тем самым оно может помочь кузнечнику в его попытках совершить подходящее по случаю мошенничество¹⁶. И вот теперь чаши весов двигаются в другую сторону. Изменение баланса сил может произойти и в результате внутренних перемен. Так, под воздействием бушующих внутри вас гормонов вы внезапно чувствуете, что не в силах противиться человеку, с которым только что встретились глазами. Дело в том, что наш разум находится под воздействием многих источников отклонений. На наши решения могут повлиять просто посторонние сигналы или информация, и мы можем даже не осознавать этого.

Такого рода сигналы — неважно, имеют они отношение к принимаемому в данный момент решению или нет — могут определять, какой из противоборствующих механизмов в конкретный момент времени окажется сильнее. Поэтому, когда изменяется в ту или иную сторону данный баланс сил, изменяется и поведение, служащее отличительным признаком нашего характера.

Характер — это то, что характер делает

Так что же в таком случае представляет собой характер? Это тот вопрос, на который, как мы надеемся, вы получите ответ,

когда до конца прочитаете эту книгу. Пока же мы отдаем себе отчет, что предлагаем вам многое принимать на веру. Например, мы предлагали вам согласиться с тем, что характер представляет собой не что-то неизменное и глубоко укоренившееся, а скорее некое изменчивое состояние; что нечестный поступок не делает человека нечестным во всем; что моральный разум не подвержен святым и греховным побуждениям; и что ни разум, ни интуиция не дают всегда наилучшие ответы. И наконец, мы предлагали вам согласиться с тем, что многие решения, которые, по мнению людей, отражают характер, на самом деле направлялись внешними силами, о которых эти люди не знали.

Мы вовсе не ожидаем, что вы согласитесь со всеми нашими аргументами, да и не хотим этого. Мы ведь не философы, а ученые. И как ученые, мы ищем истину о человеческом поведении. Для этого мы помещаем испытуемых в контролируемые условия, где можно манипулировать рядом переменных и изучать, на что же они на самом деле влияют. Однако даже самые логически красивые теории или мысленные эксперименты меркнут по сравнению с данными, полученными из реального мира.

Мы гордимся тем, что нам удалось придумать такие эксперименты, которые предоставили нам своего рода «окно», чтобы наблюдать и наилучшие, и наихудшие стороны человеческой природы. Это ситуации, которые, хотя и были организованы в лаборатории, должны были настолько точно, насколько это вообще в человеческих силах, дублировать ситуации, с которыми люди сталкиваются в своей повседневной жизни. Эту работу — дело своей жизни — мы выполняли для того, чтобы научно установить, почему люди предпочитают делать то, что они делают. Для получения такой информации мы прибегли

к маленьким хитростям — и не только чтобы сделать наши эксперименты более забавными и интересными (хотя и это тоже некоторый дополнительный плюс). Мы поступали так, поскольку психологи установили, что люди в лаборатории не ведут себя естественно, если знают, что исследуется поведение. Поэтому мы рассказывали кое-какие небылицы и помещали ни о чем не подозревающих людей в самую гущу тщательно спланированных сценариев и конфликтов: но все это во имя науки. Процедуры всегда утверждались комиссией по надзору, а по завершении экспериментов участники всегда узнавали о таком обмане. Пока что ни один человек на нас особенно сильно не сердился. Чаще всего, как только наши участники узнавали, что их ввели в заблуждение, у них возникало желание узнать, почему они приняли те или иные решения.

Именно благодаря таким экспериментам, дублирующим реальный мир, мы смогли выяснить, что побуждает людей вредить другим либо помогать им, нарушать правила либо чтить их, стараться отомстить либо поступать благородно, вступать в брак на всю жизнь либо иметь череду встреч на одну ночь, и так далее. Мы разработали эксперименты, в которых исследуется буквально все — начиная с того, будут ли люди мошенничать по отношению друг к другу, и вплоть до того, станут ли они наказывать оступившихся партнеров, либо помогать кому-то, с кем скверно обошлись, либо демонстрировать предвзятость по отношению к группам, с которыми они даже не знакомы, либо выступать в роли лидера, либо вести себя лицемерно. Более того, каждый из наших экспериментов так или иначе был разработан таким образом, чтобы выявить кое-что не только о том, что люди будут делать, но также и о том, почему они будут это делать. В этой книге мы приглашаем вас в нашу лабораторию и предлагаем вам последовать за нами и

проследить, как мы проводим эти и другие эксперименты. Мы поделимся с вами тем, что мы и другие исследователи узнали о функционировании социального разума (the social mind). Мы хотим, чтобы после расставания с нами вы не только стали бы по-новому понимать то, почему вы делаете то, что вы делаете, а также то, как функционирует ваш характер; мы также хотим, чтобы в вашем распоряжении были прошедшие научную проверку стратегии обретения некоторого контроля над вышеупомянутым.