18+

ЕГОР ГОЖУЛЯН

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

КАК УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ЭМОЦИЯМИ



Егор Гожулян

Эмоциональный интеллект. Как управлять своими эмоциями

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67597986
ISBN 9785005638113

Аннотация

Что может быть увлекательнее человеческих эмоций? Все вопросы, которые встают перед тобой по ходу жизни, все твои решения, желания, мечты, страхи, все то, что наполняет твою личность и делает тебя тобой, имеет эмоциональную природу. А эта книга – короткое путешествие в захватывающий мир твоих эмоций. Мы поговорим о том, откуда они берутся, зачем нужны, где стоит идти у них на поводу, а где – нет, а главное – как этого добиться.

Содержание

От автора 5
Введение в понятие «EQ» 8
Экскурс в историю 8
Понятие эмоционального интеллекта 15
Что такое эмоция? 21
Люди эмоциональны 30
«Не выражать эмоции» – не значит «не испытывать» 40
А сколько у нас эмоций? 44
Негативных эмоций нет 50
Понимание себя 53
Эмоциональные фильтры 55
Как опыт формирует фильтры 65
Как контекст формирует фильтры 72
Конец ознакомительного фрагмента. 76

Эмоциональный интеллект
Как управлять своими эмоциями

Егор Гожулян

© Егор Гожулян, 2023

ISBN 978-5-0056-3811-3
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Дорогой читатель! Я очень рад, что тебя заинтересовала эта книга и тема эмоционального интеллекта. Что может быть увлекательнее человеческих эмоций? Ведь все, в конце концов, сводится к ним. Все вопросы, которые встают перед тобой по ходу жизни, все твои решения, все мотивы, желания, мечты, страхи, все то, что наполняет твою личность и делает тебя тобой, имеет эмоциональную природу. А эта книга – короткое путешествие в захватывающий мир твоих эмоций, по ходу которого ты будешь заново знакомиться с самым интересным и сложным человеком на свете – с собой. Мы поговорим о том, откуда берутся те или иные твои эмоции, зачем они нужны, где стоит идти у них на поводу, а где – нет, а главное – как этого добиться. И, хоть мы и будем концентрироваться на инструментах управления своими эмоциями, эти механики несложно переложить и на других людей. Стоит ли оно того – решать тебе, но дело это неблагодарное, поэтому в названии книги стоят только слова «управлять своими эмоциями». И лучше признаюсь тебе сразу: я не верю ни в какие закрытые/открытые позы, по которым можно что-то там понять о человеке, не верю в НЛП и прочие антинаучные концепции, так что, если ты ищешь околоманипулятивные инструменты влияния на собеседника, то можешь смело откладывать эту книгу, такие темы я

буду всячески обходить стороной. И не потому, что это както неправильно, аморально или еще чего, а потому, что они слишком противоречивы и малоэффективны, чтобы моя совесть позволила мне их кому-либо рекомендовать.

В этой книге я буду обращаться к тебе на «ты». Обращение «вы» кажется мне слишком обезличенным и отдает оттенком «все в общем и никто в частности». А, обращаясь на «ты», я представляю, что где-то далеко находится человек, с которым мы ведем диалог как два старых приятеля, одному из которых интересно чем-то поделиться, а второму – послушать.

Иногда я буду употреблять слова «деперсонализация», «аффективно-когнитивный» и т. п. Это для того, чтобы ~~придать своему тексту авторитетности~~ у тебя была возможность, при желании, освоить понятийный аппарат этой области, не пугаться сложных терминов и в дальнейшем гуглить уже что-то предметное. И все же я буду стараться говорить простым языком, не прячась за сложными словами, хотя иногда без этого будет не обойтись.

Если ты захочешь проверить мои слова и факты, на которые я ссылаюсь, или просто изучить вопрос подробнее, то сможешь найти соответствующие ссылки в конце книги, а по ходу текста я буду помечать их вот такими сносками вверху[123].

По ходу текста ты будешь встречать и шутливые примеры. Если они покажутся тебе несмешными или неуместными –

пожалуйста, восприми это как самоиронию автора.

Еще я буду задавать тебе вопросы. Сразу за ними, буквально в следующем предложении или абзаце ты найдешь на них ответы, но я призываю тебя, встретив вопрос, каждый раз останавливать чтение и думать над ним, это сильно повысит качество усвоения материала.

В конце каждой главы я буду делать самые важные выводы из нее и отмечать их жирным курсивом:

Самая важная мысль этого предисловия: я очень рад, что ты сейчас это читаешь и надеюсь, что книга будет для тебя не только интересной, но и полезной.

Ах, да, еще будут домашние задания, они потребуют от тебя нескольких часов в неделю. Я постараюсь регулярно мотивировать тебя на их выполнение, но лучше сразу реши, станешь ли ты их делать или нет, потому что между «начать и бросить на полдороги» и «не начинать вообще» лучше честно выбрать второе. Возможно, ты вернешься к ним уже после прочтения всей книги, но без домашних заданий сложно будет прочувствовать все то, о чем мы будем говорить.

Приятного чтения!

Введение в понятие «EQ»

Экскурс в историю

Начало 20 века. Человечество изобретает тест IQ (Intelligence quotient – коэффициент интеллекта). Первоначально эта штука была направлена на оценку разных показателей интеллекта у детей, но соблазн перекинуть его на взрослых оказался непреодолим. Представь, на горизонте замаячила возможность наконец-то понять, кто умный, а кто дурак, а значит перестать делать глупости: брать на работу идиотов, которых еще пару лет надо доучивать, жениться на дурочках, с которыми невозможно спокойно разговаривать, выходить замуж за маразматиков, которым отдаешь лучшие годы своей жизни, а они даже не помнят, когда у твоей мамы день рождения и т. д. Энтузиазму первопроходцев, взявшихся за тестирование всех и вся, не было предела. Так это ж мы во всех сферах сейчас порядок наведем! Управлять государством будут только самые башковитые, а кто поглупее – пусть работают газонокосильщиками и радуются своему нехитрому счастью.

Но нет. Не зашло. И вот почему:

– Информация о том, что тест IQ имеет какое-то отношение к IQ не подтверждена. В предыдущем предложении нет

ошибки. Никакого стандарта для этих тестов нет до сих пор. Человечество не договорилось даже о том, что называть интеллектом и из чего он состоит, какие тут могут быть измерения? В принципе, это все, что нужно знать о тестах IQ, но мы продолжим.

– Целая толпа титулованных ученых с тех самых пор и по сей день выступают с заявлениями в духе «не смейте называть способность решать наугад подобранные задачи показателем интеллекта»[1].

– В тестах Айзенка, самых распространенных тестах на коэффициент интеллекта (они используются по настоящее время) стали находить неточности и некорректные вопросы/ответы[2]. И это произошло уже после того, как Айзенк стал самым популярным составителем IQ тестов, то есть к этому моменту, представь, мы измерили рост миллионов людей, и тут оказывается, что наша линейка кривая. Грустненько: (. И грустно даже не то, что работа проделана дурацкая, она с самого начала была такой, а то, что долгое время никто ничего не замечал.

– Были получены свидетельства[3] того, что повышенная тревожность при прохождении IQ теста способна снизить его результат баллов эдак на 40, а это очень много, то есть человек с показателями интеллекта выше среднего может, разволновавшись, получить результат из категории «умственная отсталость».

– Было замечено, что аутисты в большинстве случаев заваливают подобные тесты[4]. А потом, немало не расстроившись, воспроизводят число Пи вплоть до 100 знака и более или по памяти зарисовывают вид какой-нибудь единожды увиденной площади города с точностью до угла поворота оконных ручек.

– Люди, ставящие в таких тестах рекорды (Уильям Сайдис, Мэрилин Вос Савант, Ким Ун Ён), обычно так ничего и не достигают, не изобретают и не исследуют, и напротив, признанные гении зачастую демонстрируют слабые результаты в подобных упражнениях (Эйнштейн заваливал экзамены, потому что очень долго думал, Стивен Хокинг на вопрос «Какой у Вас IQ?» ответил: «Понятия не имею, IQ хвастаются неудачники»[5]).

И тут мы подошли к более важному вопросу. Даже если бы тесты IQ действительно что-то говорили об интеллекте, как это связано со всей остальной жизнью человека? Доход, социальный статус, благополучие и субъективное счастье?

Мета-анализы различных исследований (группировка многих исследований и рассмотрение их в совокупности) показывают слабую или очень слабую взаимосвязь между показателями IQ и доходом[6]. В отличие от места рождения, наследства и полученного образования. Также нет достоверных свидетельств того, что IQ напрямую влияет на успехи

в работе и удовлетворенность жизнью. И среди членов сообществ для людей с очень высоким IQ (например, «Менса», «Мега» или «Тройная девятка») можно встретить совершенно разных людей абсолютно всех слоев общества, всех статусов и уровней благополучия. Им даже похвастаться нечем: списки членов таких объединений, которые хоть чем-нибудь знамениты, до безобразия скудны. То есть «доски почета» простаивают за неимением достойных кандидатов.

Что ж, первоначальная идея, а вернее надежда человечества заполучить инструмент, показывающий, кто умный, а кто дурак, и наконец-то устроить всемирный геноцид идиотов, потерпела крах. И к середине двадцатого века в противовес IQ формируется сначала понятие социального интеллекта, а потом и эмоционального. Однако, не стоит воспринимать это так, будто раньше люди не догадывались, что существует это «неуловимое нечто», открывающее многие двери, закрытые для обычного ума. Немного отвлечемся.

В фольклоре любого народа существуют сказки – забавные поучительные истории, которые мы рассказываем детям на ночь. И сказки – это ни много ни мало отражение народной мудрости в максимально простой форме. Ведь на них мы воспитываем наших детей, стараемся объяснить им, что такое «хорошо», а что такое «плохо». Вот так делать не надо, видишь, стрекоза все лето бездельничала, поэтому ей зимой нечем питаться и негде жить. А муравей работал, поэтому

у него все хорошо. Не будь как стрекоза, будь как муравей. А кто в русских народных сказках самый частый главный герой? Иван-дурак. «У крестьянина три сына: старший умный был детина, средний сын – и так и сяк, младший вовсе был дурак». И кому по итогу достаются все «ништяки» и прелести жизни в виде полцарства и жены «Мисс Вселенная»? Дураку. И чему тогда мы учим наших детей? Идиотизму? Нет, конечно.

Давай вспоминать, что в сказке делает дурак и благодаря чему он такой успешный? Старшие сыновья идут прямым путем. Появился злодей – хватаемся за меч, Баба Яга – бежим со всех ног, Василиса-Прекрасная – улыбаемся и обещаем светлое будущее. И так во всем: в лоб и никак иначе. Что тем временем делает дурачок? Чем он занимается всю сказку? По большому счету, он делает только одно – общается и договаривается. Он охотно коммуницирует со всеми, кто встречается ему на пути, и к каждому находит свой подход. Кому-то помог, кого-то испугал, к кому-то «подлизался», и вот через некоторое время у него уже коллекция волшебных предметов, секретная «инфа» про кощееву смерть и толпа преданных друзей за спиной, которые в нужный момент делают за него всю работу.

Перенесем эти рассуждения на жизнь. Что делает ребенок-отличник все 10 лет в школе? Учится. Читает книжки и добросовестно делает уроки. Что делает двоечник-троечник? Живет полной жизнью. Говорят, что он бездельни-

чает. Но что такое «бездельничает», он же не лежит дома на диване постоянно, он находится в активности, просто это активность другого рода. Он гуляет, возможно хулиганит, пусть даже слишком рано пробует все взрослые удовольствия и в целом проводит время в «дурной» компании. Но здесь есть один важный нюанс: отличник большую часть времени взаимодействует с книгами, а троечник – с людьми. И в этом общении он на собственной «шкуре» выясняет, что вот над Петей шутить не надо, у Пети нет чувства юмора, он сразу обижается и бьет в глаз. И можно, конечно, ударить его в ответ, но тогда он зовет старшего брата – плохой расклад. А вот над Васей можно шутить сколько угодно, у него братьев нет. Над Мишей тоже можно, но только после того, как пошутил над Васей. Почему так – непонятно, но достоверно проверено. Чтобы Наташа пошла со мной гулять, ей нужно притащить ромашку. Даже разбираться не хочу, что она в них находит, странные они, эти девочки. А вот Маша ромашки не любит, но заметно краснеет и улыбается, когда ей читают стихи. А Вика вообще на меня не смотрит, ни ромашки, ни стихи не помогают, приходится дергать за косичку. Всю эту «науку» по книжкам не изучишь, тут практика нужна. Благо, на это все у нашего троечника-двоечника в запасе еще много-много лет.

В итоге к моменту поступления в вуз отличник имеет один единственный ответ на вопрос «Как закончить вуз?». Учиться, как же еще. У троечника много ответов. На пары

к Иван Иванычу можно вообще не ходить, Марии Александровне нужно давить на жалость, к Петру Степанычу желательно подходить в пятницу после обеда и лучше не с пустыми руками, тогда проси, что хочешь, и т. д.

Мы пока еще не сформулировали понятие эмоционального интеллекта, но что-то подсказывает, что это он и есть.

Тесты IQ измеряют не интеллект, а лишь способность решать тесты IQ.

Статус в обществе, личное благополучие и счастье почти не связаны с IQ и интеллектом в классическом понимании этого слова.

Эмоциональный интеллект тесно связан с навыками общения и дает возможность варьировать свое поведение в зависимости от обстоятельств.

Понятие эмоционального интеллекта

EI (Emotional Intelligence) или EQ (Emotional Quotient) – синонимичные аббревиатуры, обозначающие коэффициент эмоционального интеллекта. Что же это такое? Из чего состоит?

Увы, вынужден констатировать, что единодушного согласия по этим вопросам среди специалистов до сих пор нет и не предвидится (оспаривается даже правомерность использования здесь слова «интеллект», которое подразумевает рассудочную осознаваемую деятельность). Куча экспертов, у каждого свое определение этого понятия, основанное на 50-летнем опыте и паре сотен исследований (шучу, чтобы назвать себя экспертом в какой-либо теме достаточно уметь говорить). И все же у человека есть эмоции. Они влияют на принятие решений, на осознание себя как личности, на индивидуальное ощущение счастья/несчастья и т. д. Это все точно есть, а значит должна быть дисциплина, это изучающая. Психология? К моменту рождения термина EQ эта область знаний уже ветвилась на множество школ, противоречащих друг другу, а местами даже самим себе. Так зачем ремонтировать старое, если можно построить новое? Да и обыватели ассоциировали психологию исключительно с психоанализом и извращенцем-Фрейдом. «Хватит разврата!», – решил, видимо, Дэниел Гоулман и стряхнул пыль

с термина «эмоциональный интеллект» (впервые он был использован в 1960-х, но широкое распространение получил в конце 90-х как раз благодаря одноименной книге Гоулмана).

Потребовалось совсем немного времени, чтобы в этой области обнаружилось немалое количество специалистов, которые, дескать, «мы тоже в теме, да и вообще всегда в ней были, еще раньше тебя, Гоулман, так что подвинься, у нас есть свое экспертное мнение на этот счет». Годы шли, количество желающих высказаться росло. На данный момент существует несчетное множество моделей эмоционального интеллекта, и у каждой из них есть свои фанаты. Одна из самых известных теорий принадлежит Саловею, Майеру и Карузо. Они считают, что эмоциональный интеллект – это «способность рассуждать об эмоциях и их причинах для улучшения мышления». Правда, эти ребята долго сомневались и несколько раз переписывали свое определение, так что не факт, что это их окончательное мнение.

Согласно этой модели существует четыре способности, включенные в EQ[7]:

· распознавание эмоций (по мимике, жестам, голосу и т. д.);

· использование эмоций (для стимуляции мышления, познавательной деятельности, креатива);

· понимание эмоций (откуда они берутся и к чему могут приводить);

· управление эмоциями (регуляция как своих, так и чужих эмоций).

Можно, конечно, придраться к тому, что грань между использованием эмоций и управлением эмоциями слишком тонка, и непонятно, где заканчивается одно и начинается другое, но эти придирки будут еще не такими серьезными, как в случае с моделью Гоулмана. Там в понятие эмоционального интеллекта включены уже 5 способностей:

· самосознание – способность понимать себя, свои эмоции и их причины, учитывать это в принятии решений;

· саморегуляция – регуляция своих эмоциональных процессов, адаптация к меняющимся обстоятельствам;

· социальные навыки – управление отношениями, чтобы ладить с другими;

· сочувствие – понимание чувств других людей, особенно при принятии решений;

· мотивация – понимание того, какие эмоции к чему подталкивают и как мотивируют.

Не является ли сочувствие частью социальных навыков, а мотивация частью саморегуляции (мотивирую себя) и опять-таки социальных навыков (мотивирую других)? Зачем плодить сущности без необходимости? Однако же, и это еще цветочки, Р. Бар-Он, например, выделяет не 4 и не 5, а целых 15 способностей, входящих в EQ. «15, серьезно? – отвечают ему коллеги, – а почему не 613?». Тут на сцене появляется К. Петридес, и говорит: «Погодите, господа, оставь-

те в стороне эти ваши способности, эмоциональный интеллект нужно воспринимать как черту личности, а этот конструкт лежит за пределами таксономии когнитивных процессов»[8] (не пытайся вникнуть в смысл этих слов, это как волшебное заклинание, ничего не значащее, но заставляющее проникнуться благоговейным ужасом перед тайным знанием «ученого» и заплатить побольше денег за его консультацию).

Надеюсь, мне удалось показать тебе весь ужас и бардак, что тут творится. Куча экспертов, куча теорий. Ничего не понятно, зато каждый может высказаться. Добро пожаловать в тему эмоционального интеллекта.

И все-таки мы попробуем разобраться. Не беспокойся, я не буду предлагать тебе еще одну модель авторского сочинения в духе «я художник, я так вижу». Все как раз наоборот. Вся эта неразбериха вокруг EQ вызвана желанием специалистов (а также «специалистов») в этой области сделать из него нечто особенное и, соответственно, исследовать по-особому. Вместо этого мы воспользуемся старым добрым научным подходом к изучению всего, от найденного на дороге камня до электрического тока или менталитета какого-либо народа. Какими вопросами мы можем задаться по отношению к объекту нашего исследования? В какие процессы вовлечемся при взаимодействии с ним? На самом деле их всего два:

1. Сбор информации об объекте. Попытка что-то увидеть/услышать/понюхать/измерить/понять.

2. Манипуляции с объектом. Взаимодействие по принципу причинно-следственных связей/влияние/контроль/управление.

Итак, у нас есть некий черный ящик, и мы его исследуем. Делаем мы это двумя способами: наблюдение (смотрим на него под разными углами, стараемся заглянуть внутрь) и взаимодействие (тыкаем в него всякими предметами, нагреваем/охлаждаем и пытаемся понять его функции и впоследствии управлять ими). Наш черный ящик называется «эмоциональный интеллект». Что у него внутри? Эмоции, конечно. Мы можем за ними наблюдать – раз, и пытаться на них влиять – два. Правда, все усложняется тем, что вокруг есть другие люди, а у них – свои черные ящики, которые иногда вступают в контакт с нашими. Тогда все становится сложнее, но это не меняет общего принципа: мы как исследователи заняты либо наблюдением за этими ящиками, либо влиянием на них.

Что ж, тогда **эмоциональный интеллект – совокупность качеств, позволяющих анализировать и управлять своим и чужим эмоциональным состоянием**. Во всяком случае, в дальнейшем я буду иметь в виду под EQ именно это. Отсюда проистекают четыре взаимосвязанных способности:

1. Анализ и понимание своих эмоций;

2. Анализ и понимание чужих эмоций;
3. Управление своими эмоциями;
4. Управление чужими эмоциями.

В названии этой книги стоят слова «как управлять своими эмоциями», то есть мы будем концентрироваться на 1 и 3 пункте, а 2 и 4 я оставлю тебе для самостоятельного додумывания. А вообще, если честно, я просто испугался что-то о них писать, слишком уж это объемная и неоднозначная тема, хотя, по сути, инструменты для 4 пункта ничем не отличаются от инструментов для 3. И все же книга посвящена твоим эмоциям, давай сначала научимся управлять ими, а окружающие подождут своей очереди.

Теперь передохни, дальше будет сложнее.

Единого устойчивого определения эмоционального интеллекта, к сожалению, нет и не предвидится.

Больше всего мне нравится это: эмоциональный интеллект – совокупность качеств, позволяющих анализировать и управлять своим и чужим эмоциональным состоянием.

В этой книге мы будем учиться понимать себя и управлять собой – это ключ к управлению другими.

Что такое эмоция?

Откуда берутся эмоции, и что это вообще такое? Взглядов на этот вопрос чуть меньше, чем желающих на него взглянуть. Толпа исследователей и каждый со своим уникальным определением феномена человеческих эмоций. Я приведу здесь рассуждения, которые, на мой субъективный взгляд, больше всего наполнены здравым смыслом.

Во-первых, интуитивно мы понимаем, что радость, печаль и другие эмоции – это не то же самое, что чувство голода, например, или желание поспать. Мы можем сказать «я чувствую голод» или «я чувствую злость», но те ощущения, которые направлены на удовлетворение витальных потребностей (критичных для выживания) не принято называть эмоциями. В этой связи боль – тоже не эмоция, она просто сигнализирует, что с нашим организмом что-то не так.

Все это можно объяснить и по-другому: человеческий мозг состоит из нескольких отделов, имеющих различный эволюционный возраст (сначала сформировалось что-то одно, потом к нему добавилось другое, третье и т.д.). Лимбическая система, принимающая участие в генерации эмоций – более новое образование, чем отделы, отвечающие за жизненно важные потребности. Если эволюционно молодые участки мозга будут повреждены, а старые останутся нормально функционировать, человек по-прежнему сможет

испытывать жажду, но не сможет расстроиться, что рядом нет питьевой воды.

Во-вторых, мы также интуитивно чувствуем разницу между эмоцией и мыслью. Мысль – нечто, существующее только в нашем сознании, а эмоция физически ощущается телом. Иногда мы о чем-то думаем и почти ничего не чувствуем (умножаем в уме 11 на 12), иногда чувствуем и не думаем (пугаемся чего-то и перестаем соображать), но очень часто мы не можем разграничить эти процессы, и они происходят одновременно. Если какой-то предмет/человек/процесс вызывают у нас одни и те же эмоции каждый раз, когда мы об этом думаем, это формирует так называемую аффективно-когнитивную структуру. Аффективно – значит «эмоционально», а когнитивно – «рассудочно/мыслительно». Ревность, гордость, зависть, любовь и ненависть – все это аффектвно-когнитивные структуры, содержащие в себе как эмоции, так и мысли, где одно переходит в другое и наоборот. Часто повторяемые эмоционально-мыслительные структуры становятся чертой характера. Этот человек ревнивый, говорим мы, потому что он часто испытывает страх перед изменой, злится, когда видит признаки, потенциально связанные с изменой, регулярно находит поводы подумать об этом, поговорить об этом, поругаться об этом и т. д. Такие личностные черты базируются на эмоциях, включают эмоции, но не являются ими в чистом виде, поскольку содержат также мыслительный и даже поведенче-

ский компоненты.

Мы поняли, что НЕ является эмоциями, но по-прежнему не нашли ответа, что же это такое. Давай зайдем с другой стороны. А что, если бы у людей не было эмоций и остались только базовые потребности и мысли? В принципе, этого вполне достаточно для жизни, мы бы заботились о выживании и продолжении рода, а способность мыслить помогала бы нам делать это как можно более эффективно. И все же на каком-то этапе эволюция создает эмоции. Зачем?

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять как устроен эволюционный процесс. Вот представь, ты – эволюция. И ты постоянно генерируешь некоторую вариативность в различных характеристиках живых организмов, а потом наименее удачные особи вымирают, остальные продолжают свой род. Ты делаешь зеленного кузнечика и красного, но красного быстро находит какая-нибудь жаба и съедает, а зеленый прячется в траве, дожидается, когда жаба уходит, и идет делать других зеленых кузнечиков. Нужно ли тебе заранее знать, какой кузнечик лучше приспособится, темно-зеленый или светло-зеленый? Нет, не нужно, ты можешь создать и такого, и такого, а потом посмотреть, что из этого выйдет. Ты можешь делать все, что угодно, бездумно и не напрягаясь, все равно самые плохие твои «изобретения» исчезнут, останутся только хорошие и удовлетворительные. И на данный момент мы видим результат долгих лет твоих стараний: у жи-

рафа длинная шея, потому что так удобнее есть листву с деревьев, а у зайчика маленьких хвостик, потому что большой помешал бы ему убегать от волка.

Но тут встает вопрос: а зачем тебе вообще понадобились эти зайчики и жирафы? Вот есть бактерии, и они прекрасно выживают практически в любых условиях. Существуют бактерии, которые живут в камне[9]. В камне, прикинь! Внутри камня. И им там нормально. Так зачем все усложнять и создавать многоклеточные организмы?

Дело в том, что помимо твоего эволюционного творчества, есть еще условия окружающей среды, и именно они определяют, какие особи будут считаться наиболее приспособленными и выживут, а какие – нет. Больше того, одни созданные тобой организмы являются внешней средой для других, как волк для зайца. И, к сожалению, ты понятия не имеешь, что будет завтра, и как изменится вся эта сложная система, какие признаки у каких животных будут более востребованы. Значит, нужно создать побольше вариаций, чтобы какие-то организмы уж точно адаптировались под новые условия среды, которые могут наступить завтра. И усложнение является единственным способом создать как можно больше вариаций на тему «жизнь на Земле». Пока у тебя в распоряжении лишь одноклеточный организм, ты можешь вносить изменения только в эту одну клетку. Когда их несколько – разнообразие возрастает. Когда клеток становится настолько много, что они уже способны образовы-

вать органы – перед тобой открывается огромный простор для творчества, фантазии и создания различных живых существ, часть из которых уж точно найдет способ приспособиться к новым неизвестным тебе условиям, которые могут наступить в любой момент.

Так зачем же тебе понадобилось создавать эмоции? Ну конечно, все та же вариативность. Животные, у которых нет эмоций, живут инстинктами. Пауки способны плести очень замысловатые паутины на разные случаи жизни, но для них эволюция идет очень медленными темпами, и миллион лет назад предок какого-то отдельно взятого паука плел точно такую же паутину, что и его потомок плетет сейчас. А эмоции обеспечивают гораздо большую свободу действий. Поведенческий репертуар у ящерицы гораздо шире, чем у медузы, у собаки – шире чем, у ящерицы, а у человека он просто неописуемо широк. У большинства животных есть три варианта реакции на опасность: бей, беги или спрячься. Человек же в случае угрозы может попробовать надавить на жалость, но для этого эволюции потребовалось создать жалость (на самом деле, ее прототипы есть и у других животных).

Так зачем же нам нужны эмоции? Они подталкивают нас к различным действиям, причем для каждой эмоции есть свой набор типичных действий. Мы остановимся на этом подробнее, когда будем рассматривать каждую из них в отдельности, сейчас же просто отметим, что эмоция побуждает нас к тем или иным шаблонам поведения. Гнев заставляет на-

падать, страх – бежать и т. д. А теперь смешай несколько эмоций вместе и добавь туда когнитивный (мыслительный) компонент в виде логического вывода/личного опыта/историй друзей и т.д., и ты получишь тысячи возможных поведенческих реакций на один и тот же стимул. А эмоция является важной мотивационной составляющей этого поведения, ведь именно она заставляет претворять мысли в действия. Это первый компонент эмоции – **побуждение**. Мы, конечно, можем себя притормозить и не дать чувствам оказать заметное влияние на поступки, но от этого само побуждение никуда не денется. Как минимум, оно организует и направляет наше мышление. Эмоции способны собрать воедино массу различных данных о человеке, который сейчас находится рядом: информацию от органов чувств, наши инстинкты, мысли, воспоминания и много чего еще, а потом сфокусировать это в единое побуждение – поцеловать этого человека/убить/вознаградить/больше никогда не видеть и т. д.

Раз побуждение – первый компонент эмоции, то явно есть и второй. Довольно логично было бы не просто дать человеку множество возможных вариантов реакций, но и уведомить его соплеменников о том, какой из них он избрал. Так сформировалась **экспрессия**. Эмоция отражается на лице и в теле, дает окружающим понять, чего от тебя стоит ожидать в текущий момент. Я вижу ярость на твоем лице и понимаю, что сейчас мне лучше держаться от тебя подальше. Вижу улыбку – самое время тебя о чем-то попросить. Если бы

эмоции не отражались в мимике и жестах, я бы не знал, в каком состоянии ты сейчас находишься, и рано или поздно нарвался бы на неприятности. У каждой эмоции есть свои экспрессивные особенности, несущие тот или иной информационный сигнал, позволяющий хоть как-то прогнозировать действия окружающих.

Но и это еще не все. Не только я осведомлен о том, что ты сейчас чувствуешь, у тебя тоже есть такая возможность. Ты по-разному ощущаешь гнев и страх, а значит у тебя появляется инструмент для понимания своих потенциальных будущих действий, и это уже какой-никакой, но контроль или, во всяком случае, путь к нему. Чтобы со злости не наговорить гадостей близкому человеку, нужно иметь возможность осознать, что сейчас я злюсь, а значит буду не самым приятным собеседником. Далеко не каждый использует эту возможность, но она есть, и это стоит помнить. Мы будем этому учиться несколько позже, пока лишь отметим, что внутреннее **переживание** – третий компонент эмоции.

На всякий случай отмечу, что эмоции умеют испытывать не только люди, но и многие другие животные. Собака огорчается, когда хозяин уходит, и радуется, когда он возвращается. Первый компонент эмоции, **побуждение**, безусловно, характерен и для животных: испытываемые ими эмоции запускают то или иное характерное поведение. Второй компонент, **экспрессия**, также не вызывает вопросов: когда од-

на собака показывает зубы, вторая точно знает, какой информационный сигнал та хочет передать. А вот третий компонент, **переживание**, до сих пор остается спорным. Умеют ли животные осознавать, что они испытывают, и отличать одну свою эмоцию от другой? Мы привыкли считать осознанность сугубо человеческой чертой. Но так ли это? Если собака провинилась перед хозяином, она какое-то время будет вести себя заискивающе, стремясь искупить вину. То есть она понимает, что ее (и именно ее) действия привели хозяина к этому настроению. Не «так получилось», не «звезды сошлись», не «этот человек сбрендил», а «мое поведение вызвало определенную реакцию у другого существа». Получается, что собака умеет брать ответственность за свое поведение и не перекидывать ее на внешние случайные обстоятельства. Не все люди на такое способны. Конечно, осознание своих действий – это не то же самое, что и осознание эмоций, но если собака способна понять, что чувствую я, почему бы не предположить, что и ее собственные переживания не остаются для нее тайной? Я не исключаю, что животные, как и люди, обладают способностью различать свои эмоции, то есть третий компонент также остается универсальным.

Что ж, кажется, мы готовы сформулировать определение эмоции.

Эмоция – состояние нервной системы, не направленное на удовлетворение витальных потребностей,

но организующее поведение и мышление, характеризуемое определенным внутренним переживанием и внешними проявлениями.

А как же чувства? Это что такое? В русскоязычной литературе чувством обычно называют устойчивую во времени эмоцию (чувство ненависти – устойчивая злость по отношению к кому-либо), а в англоязычной – эмоцию, которую ты можешь осознавать. «Feeling is conscious subjective experience of emotions» – цитата с англоязычной Википедии. Но чтобы не забивать тебе и себе голову понапрасну, в этой книге я буду использовать слова «эмоция» и «чувство» как синонимы.

Эволюционно эмоции созданы как способ существенно расширить и усложнить вариативность поведения.

Эмоции не связаны с удовлетворением базовых потребностей (в том смысле, что чувство голода – это не эмоция) и включают в себя три компонента: побуждение (направляет поведение), экспрессию (передает окружающим информацию о твоем текущем состоянии) и переживание (позволяет осознать и спрогнозировать свои реакции).

Люди эмоциональны

Научиться понимать себя – большая и сложная задача. И начинается она с осознания того, что **человек – прежде всего эмоциональное существо, а не рациональное**, как он привык о себе думать. Эмоции влияют на нас в гораздо большей степени, чем нам самим кажется. Как часто тебе удается принимать холодные взвешенные решения, в которых не участвовали эмоции? Часто? Ты обманываешь себя. Редко? Уже чуть честнее, но все же не до конца. Правильный ответ – никогда. Ни одно, решительно ни одно решение не может быть принято без эмоций.

Вот тебе один мыслительный эксперимент, впервые предложенный Филиппой Фут в 1967 году[10]. Итак, ты находишься за рулем трамвая, у которого отказали тормоза. Ты можешь повернуть либо налево, либо направо (у тебя есть переключатель, который переводит рельсы из одного положения в другое). Если ты повернешь налево, то задавишь человека, который привязан к рельсам и никак не может освободиться. Однако справа – трое людей на тех же условиях. У тебя есть только эти две альтернативы, трамвай нельзя затормозить, людей нельзя освободить, нельзя призвать супермена, который всех спасет. Нужно просто решить, куда ты повернешь.

Очень надеюсь, что твой ответ был «налево». Почти все,

разумеется, выбирают смерть одного, а не троих. Здесь важно даже не то, куда ты повернешь, а почему. Большинство отвечает, что «надо выбирать меньшее зло и минимизировать потери». И это рациональное решение: ситуация безвыходная, повернуть мы куда-либо обязаны, так уж лучше налево.

Продолжим. Теперь ты на мосту и наблюдаешь за всей этой картиной сверху. Кто-то очень плохой повернул направо и едет на троих бедолаг. И тут рядом с собой ты видишь большущего такого мужика, который, перегнувшись через перила, стоя на цыпочках, смотрит вниз. Вдруг ты понимаешь, что можешь спасти тех троих, для этого нужно аккуратно подкрасться к мужику сзади и, схватив его за пятки, перекинуть через перила вниз. Сделаешь ли ты это? Если примешь решение сделать, то за остальное можешь не беспокоиться: у тебя точно хватит сил перекинуть толстяка, он ничего тебе не сделает, у тебя никогда не будет проблем с законом по этому поводу, и вообще, никто и никогда об этом не узнает. Так что, перекинешь ли ты мужика?

Если честно, твой ответ не так уж и важен (мало кто перекидывает). Важно то, что с точки зрения формальной логики эти две ситуации идентичны: и в первом, и во втором случае ты решаешь, умрет один или трое. И ведь мы согласились с тем, что надо минимизировать потери, а стало быть, мужика надо перекинуть. Если бы эту задачу решал компьютер, для него не было бы никакой разницы. Но для человека она есть. Эмоции вносят свой вклад. Дело в том, что два этих

сценария обрабатываются нашим мозгом по-разному. Когда мы решаем, нажать ли на кнопку переключателя, эта задача носит отвлеченный характер, мы как будто не чувствуем своей вовлеченности в происходящее. И совсем другое дело – собственными руками убить человека, чтобы выжили другие. Вмешиваются отделы мозга, отвечающие за эмоции. Теперь мы внутри этой истории, мы принимаем в ней непосредственное участие. Задача превратилась из абстрактной в личную, и сразу же поменялось наше отношение к ней. Вот поэтому нам так легко советовать товарищу, как поступить в той или иной ситуации, ведь мы знаем правильный ответ: «этот человек/работа не подходят тебе, ты достоин лучшего. Уходи, да поскорее». Но как только мы сами оказываемся в похожих обстоятельствах, то резко теряемся, от нашей мудрости не остается и следа, потому что теперь это касается нас лично. Нам гораздо проще решать чужие проблемы, чем свои, потому что **эмоции всегда вносят свой вклад в наши решения.**

Вышесказанное касается не только глобальных вопросов в духе «жизнь или смерть». Невролог А. Дамасио описывает случай с одним своим пациентом по имени Эллиот, история которого стала хрестоматийной и с 1982 года по сегодняшний день кочует из одного учебника нейрофизиологии в другой[11]. Этому пациенту сделали операцию на головном мозге и удалили небольшую опухоль. Его IQ никак не изменился,

память и внимание не пострадали, но с тех пор Эллиот перестал испытывать эмоции. Фотографии расчлененного трупа, обнаженной женщины и табуретки вызывали у него один и тот же отклик, а именно – никакой. Казалось бы, этот исключительно рациональный человек, лишенный груза эмоций, должен принимать очень правильные взвешенные решения. Но нет, Эллиот был больше не способен это делать вообще. Он мог потратить несколько часов на выбор шариковой ручки, которой будет писать. Синяя или черная? Если ты решаешь, какого цвета будут записи в твоем ежедневнике, ты руководствуешься одним единственным критерием: нравится/не нравится. Но именно этот параметр был теперь для Эллиота недоступен, и способность принимать даже простые бытовые решения была катастрофически деформирована. У Эллиота начались проблемы на работе. Он по-прежнему помнил, что в четверг в 14.00 у него назначена встреча с крупным инвестором, но мог запросто пропустить ее ради покупки нового степлера. Он не мог решить, что важнее. Поначалу его жалели, но в конце концов уволили. Примерно так же поступила и его жена, утверждавшая, что ему вырезали не только опухоль, но и сердце. В семейных диалогах или ссорах он стал абсолютно безучастен и равнодушен. Он мог пропустить родительское собрание или игру сына в Малой бейсбольной лиге, потому что по телеку шел фильм про Джеймса Бонда. Кто сказал, что это менее важно? Когда терпение закончилось, жена забрала детей и ушла.

В конце концов, Эллиот превратился в бомжа, его подобрал брат и отвел к Дамасио. И самое интересное, что вся эта катастрофа его не тяготила, ему было все равно.

Что ж, это первое, что нам нужно уяснить, а скорее, с чем нужно смириться: человек – существо эмоциональное. Мы любим думать о себе как о здравомыслящих рациональных личностях, которыми движет ум, а не какие-то там эмоции. Но в действительности все ровно наоборот. **Нужно помнить о важности эмоциональной составляющей.**

Вот тебе еще пример. Есть такая экономическая игра – «Ультиматум». Два участника образуют пару, где есть «предлагающий» и «отвечающий». «Предлагающему» дают 10 долларов и просят разделить их между ним самим и «отвечающим». «Отвечающий» либо соглашается с предложением, и тогда оба кладут деньги в карман согласно распределению «предлагающего», либо отклоняет, и тогда никто ничего не получает. Если играть в эту игру несколько раз, «предлагающие» начинают распределять 10 долларов примерно поровну, просто потому что «отвечающие» склонны не соглашаться с несправедливым распределением, типа, «9 долларов и 90 центов мне, 10 центов ему». Люди не любят несправедливость, и по этой причине «отвечающие» отклоняют обидное предложение в 10 центов, а «предлагающие», боясь этого, делят десятку в адекватной пропорции: 5 на 5, 6 на 4, ну ладно, 7 на 3. 8 на 2 – уже слишком опасно.

В одной из таких игр[12] на место «предлагающего» ставят аутиста, а у этих ребят большие проблемы с пониманием эмоций других людей. И вот аутист предлагает второму, обычному человеку, 10 центов, а себе оставляет 9,90. Второй отклоняет предложение. Что делает аутист? Идет к ведущему со словами «он не понял правила игры, объясните ему». Ведущий спрашивает: «С чего Вы взяли?». «Ну как же, – говорит аутист, – выбирая между 10 центами и нулем, он выбирает ноль? Не может такого быть, он явно не понял правила». А ведь он все понял, просто эмоции снова диктуют нам свои правила, далекие от понятия рациональности. **Нужно помнить о важности эмоциональной составляющей.**

Частенько что-то подобное случается и в повседневной жизни. Иннокентий работает в небольшом коллективе, где функционал и нагрузка у всех одинаковая. Он приходит на работу, а тут вдруг хорошие новости: премию дали, 5000 рублей. Отлично! Настроение повышается. Он идет на обед с коллегой и говорит: «Слушай, здорово, неожиданная премия, прям приятно». «Конечно приятно, – отвечает коллега, – десятка-то не лишняя». «Ага, значит ему дали десятку, – смекает Иннокентий, – десятку. Ему. А мне 5. Вот же г…ы, а». И теперь ему очень грустно. Но ведь его личное финансовое положение только улучшилось: вчера не было 5000, а сегодня есть. Только теперь эти деньги уже не радуют, потому что «так нельзя! Он что, больше меня работает? Да я вообще весь отдел на себе тяну, а он только хо-

дит и начальство облизывает!». Теперь чувство несправедливости, злость и раздражение Иннокентия станут его фоновым настроением, диктующим не только решения и поступки, но даже просто окрас интонаций в повседневных разговорах. А его коллегам и начальнику может быть и невдомек, почему. А все из-за той премии. Все уже про нее забыли, а он помнит. И если Кеша – очень ранимая натура, а такое безобразие повторится еще несколько раз подряд, он может вообще уволиться, поскольку «в таких условиях психологической травли работать невозможно!». Его решение будет продиктовано эмоциями. Вывод тот же: **не стоит сбрасывать со счетов важность эмоциональной составляющей.**

Самой известной в мире теорией мотивации человека является пирамида Маслоу. В современном (расширенном) виде она выглядит вот так:



Рис. 1. Пирамида потребностей по А. Маслоу

Физиологические потребности: поесть, поспать, справить нужду.

Безопасность: а как на счет завтра? Завтра мне будет что покушать и где поспать?

Социальные потребности/принадлежность: потребность в общении, в сопричастности какому-либо коллективу, в том числе и профессиональному.

Признание и уважение: среди людей, с которыми я общаюсь, мне не обязательно быть первым и самым лучшим, но и последним как-то уж не хочется.

Познание: нам не хочется постоянно стоять на одном месте, хочется развиваться и становиться лучше.

Эстетика/красота: для каждого это что-то свое, но иногда охота, чтобы «смотришь – и глаз радуется». В более сложной форме это потребность в гармонии, а иногда сюда ставят и любовь.

Самореализация: творчество, духовность, смысл жизни, ответ на вопрос «Кто я в этом мире?».

Иногда на самую верхнюю ступень ставят потребность в передаче опыта: в какой-то момент жизни начинает хотеться, чтобы весь мой накопленный опыт не умер вместе со мной, а продолжился в той или иной форме.

Пирамида Маслоу – самая распространенная модель мотивации человека. Но вот как-то раз вечерком мне захо-

телось посмотреть фильм. Ужастик, предположим. Это я какую потребность реализую? Физиология? Нет. Безопасность? Тоже нет. Принадлежность, уважение? Я собираюсь смотреть фильм в гордом одиночестве и это никак не поднимет мой статус. Познание? Я бы тогда включил какую-нибудь документалку. Эстетика/красота? В некотором роде, но сильно притянуто за уши, опять же, можно было бы подобрать более эстетичный жанр, чем ужасы. Это также и не самореализация и не передача опыта. Что же это? А это стремление испытать определенную эмоцию, которое становится самостоятельным мотивом. Люди слушают музыку, коллекционируют открытки, строят памятники и пишут на них непристойности, организуют благотворительные фонды и развязывают войны, утраивают посиделки у костра, путешествуют, сплетничают, мстят, прыгают с парашютом и делают еще кучу всего, что объясняется вовсе не объективными потребностями, но эмоциями. И стремление испытать их бывает настолько сильно, что заставляет человека посвятить этому жизнь, а если не получается – уйти из нее.

А иногда люди творят совсем уж странные с рациональной точки зрения вещи. Они делают что-то, чтобы вызвать эмоции у других людей. Им хочется видеть эти эмоции на лицах. Они шутят, чтобы увидеть чью-то радость, показывают фокусы, чтобы увидеть удивление, рассказывают страшилки, чтобы вызвать страх. Зачастую для нас хуже всего – равнодушие. Это его мы боимся увидеть на лице человека, с ко-

торым нам грозит расставание. Пусть уж лучше злится, кричит, что угодно, но не это каменное спокойствие и безразличие. Очень хорошо, на мой взгляд, это выразил шведский писатель Яльмар Сёдерберг: «Все мы хотим, чтобы нас любили, а если нет, то восхищались нами, а если нет, то ужасались, а если нет, то ненавидели и презирали нас. Мы стремимся разбудить чувства в душе ближнего – неважно какие. Душа содрогается перед пустотой и любой ценой ищет контакта».

Итак, **человек – эмоциональное существо, не нужно забывать об этом**. Мы много внимания уделили этой простой мысли, но именно она помогает избежать множества ошибок и в повседневной жизни, и при принятии глобальных решений. Это первое, что стоит усвоить и с чем стоит смириться, перед тем, как мы двинемся дальше. В идеале сейчас тебе нужно отложить эту книгу и вернуться к ней через пару дней-неделю, подумав хорошенько о своих прошлых поступках и решениях, окончательно убедившись, что

Нужно помнить о важности эмоций и их влияния на нашу жизнь.

«Не выражать эмоции» – не значит «не испытывать»

Бытует мнение, что женщины эмоциональнее мужчин. Позволь мне развеять этот миф.

Дело в том, что в эволюционном плане мужчины гораздо менее ценны, чем женщины. Если началась затяжная война и 9 из 10 мужчин умерли, 1 оставшийся сможет обеспечить потомство 10 женщинам, и род человеческий продолжится. А вот наоборот не получится, 1 женщина при наличии 10 мужчин будет рожать с той же скоростью, что при наличии только одного, как бы над ней ни старались остальные 9. Выходит, с точки зрения продолжения рода, они лишние, а значит от них можно без сожаления избавиться. Как сделать это максимально полезным (в плане эволюции) способом? Дать им побольше эмоций, этим разнообразить их поведение, и будь, что будет. Пусть один убьется или хотя бы покалечится в уличной драке, другой разобьется на мотоцикле, третий отправится в кругосветное путешествие на воздушном шаре, все равно ничего не поменяется. Женщины же менее эмоциональны, поэтому не губят свои жизни так бездарно.

В вопросах денег мужчины ведут себя так же импульсивно: кто пропьет или проиграет в казино весь семейный бюджет? Мужчина. Да, женщины тоже на такое способны,

но мы же говорим о статистике. Кто с легкостью бессмертного возьмет неподъемный кредит, чтобы вложиться в новый бизнес? Кто продаст все имущество и купит на эти деньги миллион алых роз? Мужчина, конечно.

В личное жизни – то же самое. Женщины терпеливее и дальновиднее. Они не срываются среди ночи в другой конец города кричать под балконом о вечной любви. Они стараются расставаться с партнерами в дружеских отношениях, потому что «ну мало ли». Если в новостях пишут «мужчина убил жену», то представляется картина, как он с ошалевшими глазами и ножом/топором в руках машет им налево и направо. Если «женщина убила мужа» – она в халатике подмешивает ему что-то в борщ и хихикает. Все потому, что мужчинам всегда нужно здесь и сейчас, а женщины умеют ждать.

А еще мужчины гораздо более ранимы. «Эта женщина как будто с яйцами» – похвала. «Этот мужик как будто со щелью между ног» – оскорбление. Мужчины гораздо более ревностно относятся к сравнениям себя с противоположным полом. Получается, что женщины не очень боятся обнаружить в себе мужские качества, а мужчины панически боятся отыскать в себе женские. Что во все времена и являлось основным манипулятивным инструментом в руках представительниц прекрасной половины человечества. Дети очень любят представлять себя взрослыми, а мужчины – сильными. И тем и другим женщина поддакивает, мол, так и есть, ты только не плачь. В итоге управлять мужчиной становится не слож-

нее, чем ребенком. Главное, чтобы он ничего не знал и вообще поменьше думал, «ведь герои – они не думают, они делают! Правда, Миша? Правда! Молодец! А теперь иди, достань мне звезду с неба».

Откуда тогда взялось поверье, что женщины более эмоциональны? Все просто, с детства девочки имеют право выражать все свои эмоции, а мальчики привыкают их прятать. И обычно нам это неплохо удается, а маски имеют свойство прирастать, но это не значит, что под этими масками – пустота. Немного позже мы убедимся, что внешние проявления очень сильно влияют на внутреннее состояние, а значит, если постоянно улыбаться, можно стать жизнерадостным человеком, а если как «настоящий мужчина» постоянно носить каменную физиономию, то и внутри все постепенно начнет отмирать. Стремясь поддерживать образ невозмутимого Чака Норриса, мужчины в какой-то момент действительно перестают ощущать эмоции «по пустякам», но все же остаются склонны к крайностям во всем, в том числе и в проявлении своих самых ярких эмоций.

Конечно же, все люди разные, очень часто мы меняемся ролями, и мужчины ведут себя по-женски, а женщины – по-мужски. Это не плохо и не хорошо, а основная мысль этой главы лишь в том, что

Если человек не показывает своих эмоций, это еще не значит, что он их не испытывает.

А сколько у нас эмоций?

Мы выяснили, что человек наполнен эмоциями и они влияют на нас в гораздо большей степени, чем кажется. Встает резонный вопрос, а какие они бывают? И сколько их вообще, этих ваших эмоций, от которых я так завишу?

Немного отвлечемся. На рис. 2 представлена картинка времен школьный биологии: язык, поделенный на сегменты. И каждая часть языка наиболее чувствительна к тому или иному вкусу (на самом деле рецепторы ко всем вкусам есть на всех участках, но в некоторых зонах они сконцентрированы в наибольшем количестве). Всего 4 вкуса: сладкий, соленый, горький, кислый.

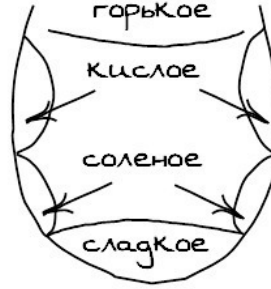

Рис. 2. Вкусовые сегменты языка

А теперь вопрос на засыпку: какого вкуса борщ? Тебе же

доводилось пробовать его, причем неоднократно. Опиши этот вкус. Лично я ничего не могу придумать в ответ, кроме «борщ имеет вкус борща! Отстаньте от меня с глупыми вопросами». Однако же мой язык способен воспринимать только вышеперечисленные четыре вкуса, стало быть, вкус борща в какой-то пропорции состоит из них. Но до тех пор, пока его не пересолили или не перекислили, то есть не испортили, я не смогу разложить этот вкус на составляющие. Эти составляющие известны заранее, ничего другого мой язык воспринять попросту не может, но их соотношение все равно мне неизвестно. И количество блюд, которые я могу различить на вкус, но не могу описать словами, практически бесконечно.

Вот и с эмоциями точно так же. Существуют так называемые базовые эмоции: радость, печаль, страх и гнев. Но большая часть эмоциональных состояний, которые ты испытываешь в течение дня, сложно будет назвать одним из этих слов. Это микс. И, хоть они и включают в себя базовые эмоции в какой-то пропорции, вряд ли тебе удастся понять, в какой именно. Ты сможешь выделить какую-то конкретную эмоцию, только когда она проявит себя достаточно ярко, как борщ, который пересолили, но все остальное время ты ощущаешь эти миксы (иногда говорят «эмоциональные паттерны», чтобы солиднее звучало). Удивительно, но имея в запасе 4 вкуса, ты можешь получить огромное количество разных блюд, а имея в запасе 4 базовые эмоции – не меньшее

количество эмоциональных состояний.

Если пока что тебе все понятно, то я немного усложню тебе жизнь. В какой-то момент ученые стали выделять пятый вкус – белковый (его еще называют «умами»). Это вкус мяса и соевого соуса, например. А еще на языке есть рецепторы для воды, температуры (именно они позволяют ощущать острый вкус), консистенции. Это сильно усложняет вопрос о том, какого вкуса борщ. С эмоциями все еще хуже. Р. Джек считает, что базовых эмоций – 4 (гнев, страх, радость и печаль). П. Экман выделяет 7 (добавляет презрение, отвращение и удивление). Справедливости ради стоит отметить, что Экман считает эмоциями также гордость, зависть и много чего еще, но рассматривает только те состояния, которые, по его мнению, имеют особое мимическое отображение на лице. Изард говорит о 10 базовых эмоциях (плюс интерес, стыд и вина). А для меня их как минимум 11. Последнюю 11-ю я нащупал случайно, я зову ее «в аэропорт, пожалуйста». Когда-то у меня был проект, где я постоянно мотался по командировкам. Прилетев в новый город мне нужно было сделать довольно большой объем сложной работы. Около двух недель я пахал, как раб на галерах, но в конце концов заканчивал все дела, вызывал такси и с чувством выполненного долга, гордостью от своих достижений, облегчением от оставленной позади ответственности и радостным предвкушением предстоящего отдыха садился в машину, отки-

дывался в кресле и произносил: «В аэропорт, пожалуйста». Я не уверен, что мне удалось как следует описать свои ощущения, но это была очень яркая, ни на что не похожая эмоция, так почему бы не выделить для нее отдельное место? «Но это же составное эмоциональное состояние, – возразишь ты, – как вкус борща. Его нельзя рассматривать как самостоятельную эмоцию». «Так не честно! – отвечу я, – почему тогда Плутчик рассматривает „доверие“ в качестве самостоятельной эмоции[13]? Ему можно, а мне нельзя? Доверие, представляешь! Для которого, в отличие от эмоций, нужно не только чувствовать, но и думать (аффективно-когнитивные структуры, помнишь?), и которое не может быть признанно эмоцией хотя бы в силу своей устойчивости и продолжительности. А Плутчику по барабану. Хочу, говорит, чтобы это было эмоцией, и баста». Вот и возрази мне после такого на мое «в аэропорт, пожалуйста». Здесь, по крайней, мере мыслительный компонент не так очевидно задействован.

Я это все к тому, что количество базовых эмоций – это личное мнение конкретного автора, не более того. Со вкусами проще, там можно посмотреть в микроскоп, увидеть тот или иной рецептор на языке и понять, на что он реагирует. С эмоциями так не получится. И радость от долгожданной встречи – совсем не то же самое, что радость от созерцания красивого заката или любого другого любимого пейзажа. Обе эти эмоции вызовут улыбку на лице, но скорость серд-

цебиения, тонус мышц и другие физиологические параметры будут различаться. То есть каждая базовая эмоция внутри себя тоже имеет градацию как минимум по степени интенсивности. Если этого усложнения мало, докину еще: человек умеет ощущать уместность или неуместность испытываемой эмоции исходя из ситуации и усилием воли частично ее гасить. Сильная, но подавленная злость может выглядеть так же, как слабая, но целиком проявленная, однако ощущается иначе. И вот теперь мы без понятия не только о том, сколько существует базовых эмоций, но и о том, сколько дополнительных параметров их модулирует (изменяет).

У тебя опять в голове все смешалось? Ничего не понятно? Это нормально. На самом деле, никому ничего не понятно. И мы, люди, называющие себя специалистами в EQ, не исключение, однако делаем вид, будто что-то понимаем (некоторые особо бездарные особи действительно так считают). Важно лишь то, что эмоций много, они разные, они умеют смешиваться друг с другом в совершенно невообразимых пропорциях, и это прекрасно. Последнее неочевидно из моего повествования, но я настаиваю на этом. Это как рассуждения о необъятном космосе: кого-то он пугает, а кого-то восторгает. Советую выбрать второе и именно в этом состоянии отправиться в дальнейшее путешествие по миру человеческих эмоций. Мы только начали.

Никто не знает, сколько у человека эмоций, но для

упрощения их изучения используется понятие базовых, то есть «чистых» или «первоначальных» эмоций (страх, гнев, радость и т. д.), из которых складываются все остальные твои состояния.

Негативных эмоций нет

Какие эмоции ты считаешь негативными? Гнев? Тревогу? Злость? Зависть?

На самом же деле, негативных эмоций нет. На первый взгляд, это очень спорный тезис. То есть как так «нет»? Всегда были, а тут исчезли? Я попробую убедить тебя в этом. Понимаю, что у сторонников так называемого позитивного мышления эта глава должна вызывать особое негодование и бурление различных жидкостей организма. А хотя нет, не должна, это будет противоречить их мировоззрению, так что поехали.

Мы привыкли считать, что радость – это хорошо, а печаль – плохо. И точно так же для нас слово «сладкий» является синонимом слова «вкусный», тогда как «горький» – невкусный. В этом, конечно, есть свой смысл. И все же, является ли горький вкус негативным в том смысле, что от него надо избавляться? В том смысле, в котором позитивное мышление велит избавляться от негативных эмоций? Допустим, тебе удалось уничтожить все рецепторы на языке, отвечающие за горький вкус. Останется ли для тебя борщ тем же борщом? А кофе? Сможешь ли ты по-прежнему наслаждаться любимыми блюдами? Нет, потому что в той или иной степени в любом блюде есть немного горечи. Вот и с эмоциями точно так же. Пытаться отучить себя испытывать гнев или

тревогу – все равно, что пытаться перестать ощущать один из вкусов. Есть такая пословица: «чтобы сладкое было слаще, нужно горькое кушать чаще». **Эмоции сами по себе не плохи, плох их избыток**, так же как и избыток сладкого, так же как и избыток всего. К тому же, слишком сладкое – это уже приторное. Человеку нужны все эмоции, только тогда он может считаться здоровым и жить полной жизнью. Вне зависимости от того, веришь ли ты в Бога/в эволюцию/и в то, и в другое – не было смысла создавать и развивать в человеке эмоции, которые ему не нужны. У каждой из них своя роль и своя функция, и мы познакомимся с ними уже в следующей главе. Все твои эмоциональные состояния, без исключения, для чего-то тебе нужны. Иногда тебя тянет на сладкое, иногда на кислое, иногда на соленое, а иногда и на горькое. Ты можешь не любить кислое, но полностью исключив его из рациона, ты нарушишь химический баланс организма, и ни к чему хорошему это не приведет. Иногда тебе радостно, а иногда ты злишься. И то, и другое приносит тебе пользу. Кто сказал, что гнев – это плохо? Какой идиот начал всю эту дурацкую пропаганду в духе «негативные эмоции разрушают тебя изнутри»? Изнутри разрушают глисты, а гнев очень полезен, поскольку, в отличие от глистов, он не является для тебя чем-то чужеродным. Гнев позволяет активно воздействовать на то, что тебе не нравится, и менять свою жизнь к лучшему. Кто сказал, что зависть – это плохо? Если она заставляет тебя поднять пятую точку с дивана

и получить то, что сейчас есть у соседа, которому ты завидуешь, что же в этом плохого? Зависть может быть неуместной, как соленый огурец на десерт, но не к месту может прийтись любая эмоция, в том числе и радость. И если тебе не удается молотком открутить гайку, так это не потому, что молоток – плохой инструмент, а потому, что ты используешь его не по назначению.

В завершение отмечу, что многие путают радость и удовольствие. Удовольствие можно получать от любой эмоции. От печали, например (доказательство этому – обилие слезливых мелодрам и книг), от страха (аттракционы и ужастики), от злости (некоторым людям для нормального самочувствия необходимо периодически устраивать ссоры). И наоборот, иногда радость может доставлять дискомфорт, если кажется незаслуженной и неуместной. Все эмоции позитивны, но те или иные условия могут сделать их переживание приятным или не очень.

Эмоции не бывают негативными, их такими делают неуместность и избыток. А сами по себе они все позитивны, они все играют какую-то роль в твоей жизни.

Что ж, разберемся с этими ролями подробнее.

Понимание себя

Сложно переоценить важность этой составляющей эмоционального интеллекта. Больше того, пожалуй, ради него вся песня. Поначалу всем кажется, что самое интересное – это понимать и управлять другими: влиять на их эмоции, скрыто воздействовать, добиваться своего. Но потом, наигравшись во все эти манипуляции, человек рано или поздно приходит к необходимости разобраться с собой, а это куда сложнее. Мы упорно избегаем заглядывать внутрь себя, не хотим интересоваться собой, не знаем ни своих слабостей, ни возможностей. Мы стремимся к счастью, но мало кто может дать внятный ответ на вопрос, что это такое. Не для соседа и не «в целом», а лично для тебя. Чего ты боишься? С какими качествами и поступками своих близких ты можешь мириться, а что способно испортить отношения с человеком, которого ты знаешь много лет? О чем ты жалеешь? А за что тебе не жалко умереть? Ради чего стоит жить? Это непростые вопросы, но именно ради них стоит изучать эмоциональный интеллект, а не для всех этих пресловутых «успешных успехов».

Забегая вперед, скажу, что контролировать свои эмоции очень сложно, иногда практически невозможно, поскольку тот темперамент, который сложился у человека к 25 годам, слабо поддается корректировке, но в те редкие моменты, ко-

гда это удается, первичным является именно хорошее понимание себя, своей личности, своих склонностей и слабостей. Способность, например, предвидеть ссору заранее, а не в момент, когда она уже неизбежна. Я говорю не об умении остыть и успокоиться в разгар конфликта, не о способности сдерживаться в моменте или подыскивать нужные слова, чтобы не обострять. Понимание себя – это способность предвидеть наперед, какие мои состояния к чему могут привести, и действовать на опережение.

Но прежде чем мы перейдем к конкретным рекомендациям, давай разберемся, что нам может помешать это сделать.

Эмоциональные фильтры

Мир, в котором мы живем, воспринимается нами сквозь призму эмоций. Он никогда не бывает для нас объективным. **Эмоции создают фильтр, через который мы смотрим на мир, и пока этот фильтр активен, мы становимся невосприимчивы ни к чему другому**.

В 1965 году К. Изард и его коллеги провели простенький, но очень поучительный эксперимент[14]. Испытуемых разбили на 2 группы, и с одной группой исследователи обращались вежливо и приветливо, тем самым создав у них хорошее настроение, а с другими – холодно и отстраненно, намеренно вызывая негативные ощущения. Потом обеим группам предъявлялись фотографии людей, испытывающих различные эмоции или каким-то образом взаимодействующих друг с другом. И 1 группа гораздо чаще сообщала, что люди на фотографиях позитивно настроены, вторая же утверждала обратное.

А в 2012 г. психологи из одного Нью-Йоркского университета взяли образцы пота с футболок 64 доноров[15]. Половина доноров в этих футболках впервые прыгала с парашютом с самолета, а вторая половина интенсивно выполняла физические упражнения с повышенной нагрузкой. Те участники эксперимента, которые нюхали пот парашютистов, гораздо

чаще оценивали фотографии с нейтральными выражениями лиц как враждебные. Пот испуганных людей активировал их миндалину (это область мозга, отвечающая за восприятие опасности), и она заставляла воспринимать мир с повышенным чувством тревоги. И что самое интересное, это не имеет никакого отношения к тому, насколько участнику эксперимента понравился или не понравился запах, который он нюхал, то есть человек мог оценить его как приятный, но миндалина все равно активировалась.

Вывод из этих двух экспериментов: пребывая в том или ином настроении, ты будешь чаще находить его подтверждения в людях, которые тебя окружают, в мире, в себе. Ты можешь даже не осознавать, откуда взялось это настроение, кто с тобой холодно пообщался или в каком автобусе тебе случайно под нос попала не та подмышка, но вот ты уже тревожишься или злишься, а в этом состоянии тебе становится легче увидеть проявления злости и агрессии вокруг. Если это будет происходить изо дня в день, то мир постепенно станет враждебным, а ты – параноиком. Но есть также и инверсионная паранойя, эти ребята уверены, что все вокруг сговорились, чтобы сделать им какой-то приятный сюрприз. И там за углом их явно кто-то поджидает. Кто-то очень дружелюбный и полезный, а иначе зачем ему там быть? **В итоге у каждого из нас своя реальность – та, которую мы себе создали своими эмоциями**.

А как же наш разум? Ведь мы же рациональные существа, мы можем рассуждать объективно, разве не так? Нет, не так. Вот сидят две обезьяны на ветке, и тут шорох в кустах. Одна подумала, что это ветер играет листвой, махнула лапой и дальше сидит. А вторая посчитала, что это хищник, и на всякий случай забралась повыше. Так вот, первую рано или поздно съедали, а мы – потомки тех обезьян, которые пользовались стратегией «нет дыма без огня, раз показалось, значит так оно и есть». И такой подход заставляет наш разум искать в окружающем мире подтверждения обоснованности наших эмоций и выдавать свои находки за объективные данные. **Эмоции не просто меняют наше восприятие, они также убеждают нас в правильности этого восприятия.**

Вот еще одно доказательство этому. В 1971 году вышел научно-популярный фильм «Я и другие», посмотри его, как будет время. Он состоит из серии социальных экспериментов, снятых на камеру. В одном из них испытуемым демонстрируют портрет пожилого мужчины и просят составить его психологическую характеристику. При этом одним подопытным сообщают, что это фотография серьезного ученого, а другим – опасного преступника. Как ты можешь догадаться, первые находили в его внешности черты доброты, ума, вдумчивости и т. д., вторые – злости, скрытности, подлости. Результат довольно ожидаемый, но здесь интересно другое: люди умудрялись рационально обосновывать свои

рассуждения. Одни говорил, мол, разумеется, у него глаза глубоко посажены, и взгляд проницательный, он же ученый, он стремится проникнуть в суть вещей. И морщинка на лбу, потому что думает много. Другая подгруппа была ничуть не меньше уверена в своей правоте: глаза глубоко посажены и взгляд исподлобья – прям холодом веет, мерзкий тип. Морщинка на лбу, потому что вечно недоволен, ходит и что-то замышляет. Испытуемые удивительным образом рационализировали свое изначальное эмоциональное впечатление, то есть они искали подтверждения своих эмоций и находили их.

А все потому, что мы не просто *умеем* быть последовательными в своих суждениях, мы всячески к этому *стремимся*, даже если это невозможно. Это подтверждают эксперименты Л. Фестингера[16], основной вывод из которых состоит в том, что «человек по природе стремится к согласованности своих внутренних установок и публичных действий. В случае, когда возникает противоречие между установками и действиями индивида, он старается рационализировать свое поведение». А еще эту мысль хорошо иллюстрируют наблюдения за людьми с расщепленным мозгом. Ты знаешь, что полушария мозга управляют противоположными сторонами тела? Правое полушарие – левой рукой, а левое – правой. Полушария обмениваются между собой информацией через так называемое мозолистое тело. Это «пучок проводов», который находится прямо посередине между ними. Если хирургически перерезать эти «провода» (подобная опера-

ция проводится редко, например, для лечения стойкой эпилепсии), то у такого человека можно будет увидеть очень интересное поведение. Наиболее известным исследователем в этой области является Майкл Газзанига [17], и пример ниже – результат его наблюдений. Итак, пациенту показали слово «ходить», причем в левой стороне зрительного поля, которая обрабатывается правым полушарием (для обоих глаз). Пациент поднялся и пошел. Когда его спросили, почему, он ответил, что ему вдруг захотелось сходить за колой. Левое полушарие, которое ответственно за формирование речи, не видело этого слова, но придумало объяснение на ровном месте, потому что оно должно быть, иначе никак. Мозг всячески старается поддерживать целостность нашей картины мира и нашего поведения, и все мы – чемпионы в рационализации самых бессмысленных своих поступков и мнений.

Д. Уэстен в 2004 году провел интересное исследование [18]. Тогда были выборы президента в США, и он взял группу республиканцев (сторонников Д. Буша) и демократов (сторонников Д. Керри). Обеим группам демонстрировалась политическая непоследовательность обоих кандидатов и предлагалось высказать свое мнение по этому поводу. Также с помощью МРТ (магнито-резонансная томография) сканировалась активность мозга испытуемых. Вот на экране появляется Буш, он в детской больнице Флориды пафосно заявляет «Тут больным детям врачи могут оказать любую помощь.

Это – наша Америка!». А потом надпись: «Через некоторое время Белый Дом объявил о сокращении бюджетов детских больниц, включая ту, во Флориде, что посетил президент». Теперь очередь Керри. Вот одно его выступление, где он требует реформировать систему социального обеспечения, повысить пенсионный возраст, обложить пенсии налогом и в целом их сократить. А вот тот же Керри утверждает, что социальное обеспечение нельзя реформировать ни в коем случае. Для каждого кандидата было продемонстрировано несколько случаев, где они противоречили сами себе. Далее всем испытуемым предлагалось оценить непоследовательность Буша и Керри по шкале от 1 до 4. Разумеется, никакого чуда не произошло: каждый испытуемый давал «своему» кандидату максимум 2,5 балла, а «чужому» полноценные 4. В другом эксперименте людям давали послушать аудиозапись о связи курения и раковых заболеваний [19]. Запись была нечеткая, с помехами, но, нажав на специальную кнопку, помехи можно было убрать. Разумеется, те, кто не курил, делали это гораздо чаще. Получается, что **эмоции отсеивают, а иногда и вовсе блокируют информацию, которая им не соответствует, зато без критики пропускают ту, которая соответствует.**

Смотреть на все эти эксперименты со стороны довольно забавно, если не вспоминать, что и я часто веду себя точно так же. Наверняка, у тебя на работе есть человек, которого

ты недолюбливаешь по тем или иным причинам. Вот скажи, одевается он как? Безвкусно, так ведь? Шутит как? Плоско. Прическа у него какая? Дурацкая. Идеи вечно странные предлагает. Ну проходимец, сразу видно. И когда я на тренинге задаю эти вопросы участникам, все описывают этого коллегу одинаково, как будто один и тот же человек работает на всех работах, во всех коллективах. Просто мы почему-то изначально его невзлюбили, а все остальное подогнали под это впечатление. Но давай ненадолго представим, что этот идиот подходит к тебе и говорит: «Слушай, у тебя так хорошо получилось справиться с предыдущим проектом, мне кажется, у меня бы так не получилось, а у тебя прям здорово вышло». И в этот момент ты понимаешь, что он не такой уж и дурак, правда же? Чего-то соображает. И вот он чудесным образом начинает преображаться. Прическа у него теперь какая? Необычная, да. Одежда тоже. Но, как говорится, на вкус и цвет все фломастеры разные. Чувство юмора своеобразное, но есть же, например, английский юмор, там человек бежит, падает лицом в торт – все смеются, прям заливаются, а у нас не каждый улыбнется даже. И так во всем, если нам не нравится человек, значит предложенная им идея плохая. Нам мозг подсказывает, что не может этот деградант предложить что-то ценное. А если человек нравится, мы будем склонны искать и находить смысл в его словах. Скажи то же самое тот, кто нам несимпатичен – фу, какая чушь.

Но и это еще не все. В 1970-х годах Е. Лофтус показывала людям видеозаписи автомобильных аварий[20], а потом спрашивала, на какой скорости, по их мнению, двигались машины. Так вот, если в вопросе употреблялось слово «разбились», то подопытные были склонны называть большую скорость, чем при употреблении слова «ударились». А спустя неделю им был задан другой вопрос: «Видели ли вы разбитое стекло?» Угадай, люди из какой группы чаще отвечали утвердительно? И это при том, что никакого разбитого стекла в видео не было и в помине. Одного единственного слова оказалось достаточно, чтобы эмоциональный фильтр на ровном месте создал воспоминание, которого не было в реальности. А ведь эмоции способны создавать не только мысли и воспоминания, но и реальные ощущения: вспомни про эффект плацебо. Людям дают «пустую» таблетку, говорят, что она поможет им выздороветь или избавиться от боли, и их самочувствие действительно улучшается. И это уже давно не просто забавный психологический феномен, сейчас ни одно серьезное медицинское исследование нового препарата не проходит без контрольной группы, получающей плацебо. А существует еще и ноцебо, там все наоборот: ожидание ухудшения самочувствия провоцирует это самое ухудшение. Нашему мозгу «до лампочки», как все есть на самом деле, важны лишь наши ожидания и их эмоциональный окрас, а рационализировать, объяснить и придать им смысл – несложная задача даже для человека с расщепленным моз-

гом.

Что ж, подытожим: мы сначала эмоционально окрашиваем то или иное событие или человека, а потом подгоняем под эту окраску наше рациональное объяснение и «реальное» восприятие. Мы не замечаем то, что не согласуется с нашей эмоцией, зато обращаем особое внимание на то, что хорошо согласуется. Очень часто эмоция работает как призма, сквозь которую мы смотрим на мир, и все вокруг кажется нам окрашенным в цвета этой эмоции. Мы настолько верим в то, что сами себе вообразили (или нам помогли вообразить), что можем заболеть или выздороветь просто потому, что ожидали этого. **Мы живем в том мире, который создали для нас наши эмоции**.

Образ небольшой для запоминания: раньше были рыцари, и у них к шлему была приделана заслонка, закрывавшая лицо, она называлась «забрало». И когда забрало опускалось, оставалась узкая щелка, сквозь которую рыцарь смотрел на мир. Представь также, что в эту щелку можно вставить какое-то цветное стеклышко – эмоцию. И пока ты ее испытываешь, ты не можешь увидеть настоящие цвета предметов, на которые смотришь. Я подчеркну, что имею в виду не эпизодические случаи сильных эмоций, когда под их влиянием ты перестаешь соображать, а обычные повседневные состояния. Свой шлем ты надеваешь каждое утро, а потом только стеклышки меняешь, и требуются большие усилия,

чтобы отодвинуть забрало и посмотреть на окружающий мир беспристрастно и объективно. Вернее, постараться к этому приблизиться, хотя до конца, мне кажется, это невозможно.

Сначала формируется эмоциональное впечатление, а потом мы его рационализируем. И мы ужасно последовательны в этом.

Эмоции «подсвечивают» информацию, которая им соответствует, и блокируют ту, которая не соответствует.

Мы видим и ощущаем по большей части не то, что есть, а то, что ожидаем увидеть и ощутить. Даже на уровне физического здоровья.

Объективность – большая редкость. Мы живем в той реальности, которую создают для нас наши эмоции.

Как опыт формирует фильтры

Итак, мы поняли, что живем в том мире, который создают для нас наши эмоции. Но остается открытым вопрос, как именно они возникают? Как я выбираю те стеклышки, сквозь которые смотрю на все вокруг? Если мне нравится человек, мне нравится и то, что он говорит. Но почему он мне понравился-то изначально? Почему я вижу мир таким, каким я его вижу?

Колин Тёрнбулл[21], антрополог, живший в прошлом веке и изучавший пигмеев Бамбути (Конго), записал одну историю, которая потом была опубликована «Американским Журналом Психологии» еще в 1961 году. Я приведу ее в коротком вольном пересказе.

Во время очередной экспедиции Тёрнбулла сопровождал один из представителей местных пигмеев, юноша Кенж, которому было около 22 лет и который выполнял функции гида по местным джунглям, где Кенж прожил всю свою жизнь, ни разу не покинув родных краев. Но однажды антрополог Тёрнбулл потащил своего гида Кенжа слишком далеко от дома, на восток, где не было деревьев, к которым тот привык. Со склона холма открывался вид на далекие горы, но юноша ни разу в жизни не видел ничего подобного, поэтому спросил, что это, холмы или облака. Тёрнбулл ответил, что это холмы, просто очень очень высокие. Кенж задумался, а по-

том сказал: «Это плохая страна. Здесь нет деревьев». Через некоторое время он увидел вдали на равнине стадо пасущихся буйволов, обернулся к антропологу и спросил: «Что это за насекомые там?». «Это буйволы, очень большие животные», – ответил Тёрнбулл. Кенж рассмеялся и повторил свой вопрос. «Затем он начал разговаривать сам с собой, за недостатком более умных собеседников, и попытался уподобить пасущихся в отдалении буйволов различным жукам и муравьям, с которыми он был знаком», – записал антрополог. Дело в том, что, живя всю жизнь в густых джунглях, Кенж привык наблюдать все объекты в пределах 3 метров вокруг. Его глаза просто не привыкли смотреть на что-то, находящееся вдали. Он решил посмотреть на буйволов поближе. По мере приближения они стали увеличиваться в размерах, а Кенж стал шептать, что это колдовство. Вскоре они приблизились к буйволам, Кенж освоился и перестал бояться, но все еще не понимал, что произошло. Он интересовался, успели ли животные вырасти, пока они ехали, или тут какая-то хитрость. Остаток дня Кенж провел, наблюдая за другими животными на расстоянии и угадывая, кто это и что это. Он явно заинтересовался происходящим и быстро учился. Однако на следующий день изъявил желание вернуться домой, в джунгли, и снова сделал замечание, что это плохая страна, потому что здесь нет деревьев.

Основной источник наших фильтров восприятия, как тебе уже удалось догадаться – это предыдущий опыт. И он

не просто искажает поступающую информацию, он всячески оберегает сам себя и препятствует новому. «Своя рубашка ближе к телу» и все такое. Узнать новое – значит столкнуться с опасностью разочароваться в старом, а оно нам очень дорого, потому что «свое».

Опыт формирует не только наше восприятие, но и модели поведения. Американский ученый Б. Ф. Скиннер провел один эксперимент[22], ставший впоследствии знаменитым. Он поместил в ящик голубя и кормил его со строго определенной периодичностью. Еда подавалась независимо от поведения голубя, однако со временем у птицы появилось характерное действие, которое она повторяла каждый раз, когда ожидала пищу. Разумеется, в первый раз это движение было спонтанным и случайным, но со временем голубь начинал думать, что между этим движением и кормежкой есть взаимосвязь, ведь каждый раз в определенное время он исполнял свой ритуал, а потом его кормили. Причинно-следственная связь налицо. Опыт проводился неоднократно с множеством голубей, и каждый из них вырабатывал свои поведенческие особенности: один поворачивался против часовой стрелки за несколько минут до подачи еды, другой дотрагивался клювом до угла ящика, третий совершал характерные движения головой. То есть все голуби случайным образом находили закономерность между их поведением и последующим получением пищи. Несомненно, для птиц эти «обряды» казались

причиной, благодаря которой и появлялась еда. Они верили в эту взаимосвязь.

Итак, **первое, что формирует наши фильтры восприятия и дальнейшего поведения – это предыдущий опыт.** Я думаю, эта мысль для тебя не нова. И все же мы склонны забывать об этом. Мы склонны защищать целостность той картины мира, которая выстроилась у нас в голове, даже если она не сходится с реальностью. У Герберта Уэллса есть коротенький рассказ «Страна слепых». Я не буду тебе его пересказывать, но давай вместе пофантазируем на эту тему. Представь, что на дне горного ущелья, со всех четырех сторон окруженного каменной стеной, есть деревня. Неважно, как там оказались люди, в следствие каких катаклизмов, но они построили себе дома и стали там жить. Вскоре их постигла неизвестная болезнь – они стали терять зрение. Но происходило это очень медленно и постепенно, из поколения в поколение, так что родители успевали научить детей строить дома, разводить скот, шить одежду и все остальное, что необходимо для жизни. К моменту, когда все жители деревни потеряли зрение, их быт был полностью налажен. В домах не было окон, но планировка была однотипной, и, находясь в гостях, человек точно знал, как ему дойти до кухни и где там лежат ложки. Федор живет прямо напротив, а дом Василия – в ста шагах налево. Вот там колодец, а здесь – загон для скота. Люди не ощущали нехватку

зрения, потому что с пеленок привыкали к своему четкому уютному мирку, где каждый хорошо ориентируется, различает соседей по голосам и на ощупь умеет делать все, что нужно. А потом прошло много-много лет, поколения сменились поколениями, и люди забыли, что когда-то их предки умели видеть, поскольку не могли даже представить, каково это. И вот однажды в эту деревню попадает зрячий. Представим его гипотетический разговор с местными:

– Так вы же все слепые – говорит он.

– Что это за странные слова? Что значит «слепые»?

– Ну я вот умею видеть, а вы – нет.

– Как это – «видеть»?

– Ну я знаю, что вон там, в ста шагах, растет дерево.

– Понятное дело, там ива, ее мой прапрадед сажал.

– Хм. Ладно. Еще я знаю, что прямо сейчас из крайнего дома вышла женщина.

– Так это Марфа, она пошла за водой, утро ведь, петух недавно пел.

– Вы не понимаете! Вы лишены еще одного органа чувств! Вы не видите, что происходит за забором, а я вижу! Я знаю, что происходит на большом расстоянии от меня, пусть даже в сто, в двести, в тысячу шагов!

– Ты, похоже, сумасшедший. Ладно, всеведущий, скажи, что делает человек вон за тем домом.

– Так это же за домом, там не видно.

– Разве ты не слышишь, как он тяпкой грядки окучивает?

У тебя с ушами вообще все в порядке? Пойдем лучше в дом, ты перегрелся на солнце.

И войдя в дом, в котором нет ни единого окна, чужак начинает спотыкаться обо все и сносить мебель. «Да он ведь не знает, что у него перед носом делается, а рассказывает про тысячу шагов. Бедный, бедный сумасшедший бедолага», – заключают жители деревни.

А ведь мы частенько ведем себя как эти слепые. Мы живем в своем уютном мирке и всячески стараемся сохранить его в том виде, в котором мы его знаем, в котором его сформировал весь наш предыдущий жизненный опыт.

Личный опыт является первичным источником всех твоих эмоциональных фильтров, именно он формирует большую часть твоего мировосприятия.

И вот твое первое домашнее задание: представить себя одним из жителей деревни слепых и с этой позиции провести короткое интервью с 3—5 своими знакомыми. Я предлагаю сделать темой интервью счастье, но можешь выбрать что-то другое, воспитание детей, например, если оно сейчас больше тебя интересует. Основная задача – поверить, хотя бы ненадолго, что твоему собеседнику известно кое-что об этом мире, что неизвестно тебе, и расспросить его об этом. Что для него «счастье»? Как он к нему стремится? Почему именно так? Возможно, в ходе такого диалога ты узнаешь что-то но-

вое не только о своем знакомом, но и о себе. И чем разнообразнее будет культурный фон твоих респондентов, тем лучше, в идеале они должны быть разного пола/возраста/вероисповедания/социального статуса и т. д. Для чего все это? Для того, чтобы в итоге твои эмоциональные фильтры, раз уж от них никуда не убежать, были как можно более разнообразны. Если мы не можем снять свой рыцарский шлем и посмотреть на мир без этих цветных стеклышек-эмоций, пусть их будет как можно больше, возможно, через одно из них ты увидишь то, что не видно через другие.

Как контекст формирует фильтры

Довольно значительный вклад в формирование эмоциональных фильтров вносит также то, что я называю контекстом. Наша нервная система так устроена, что мы получаем информацию об окружающем мире только в контексте другой информации, в сравнении с ней. И я сейчас говорю не о нашем стремлении все сравнивать, а о невозможности мыслить иначе. Даже наши органы чувств работают именно так. От черного листа бумаги в солнечную погоду в наши глаза попадает больше света, чем от белого листа вечером, когда солнце садится. Но мы по-прежнему умеем различать эти цвета, потому что наши глаза подстраиваются под общий уровень освещения. А в центре глаз расположены нервные волокна, идущие в мозг, поэтому там вообще нет фоторецепторов, то есть эта область нечувствительна к свету. Она так и называется – «слепое пятно».

Вот, побалуйся.



Рис. 3. Слепое пятно

Закрой правый глаз, а левым глазом посмотри на правый крестик. Не сводя с него взгляда, приближай и отдаляй лицо от страницы, одновременно следя за левым крестиком. Только не переводи на него взгляд, а просто держи в поле бокового зрения. В определённый момент (на определенном расстоянии) он исчезнет.

Однако же в норме мы этого не замечаем и видим мир целостно. Как так? Ну, во-первых, у нас есть два глаза, и то, что не видит один, может видеть другой. А во-вторых, мозг так обрабатывает поступающий сигнал, что самостоятельно корректирует его и достраивает картинку исходя из контекста. Он как бы додумывает за нас, что там могло бы быть, и это видит.

У нашей слуховой системы тоже есть возможность корректировать поступающую информацию и адаптироваться к общему уровню громкости внешнего мира. Если ты

внезапно услышишь резкий пронзительный звук, а через несколько секунд точно такой же, то второй покажется тебе тише, потому что будет произведена поправка и снижена общая чувствительность твоих ушей. Поэтому иногда мы засыпаем перед орущим телевизором, а иногда просыпаемся от легкого шороха.

Обонятельная система также учитывает контекст. Проводился эксперимент[23]: людям давали почувствовать один и тот же запах, но одной группе говорили, что это запах сыра чеддер, а другой – человеческой подмышки. Разумеется, у них активировались различные отделы мозга и менялось отношение к происходящему, но нам это не так интересно, как сам факт: люди готовы один и тот же запах воспринять совершенно по-разному, в зависимости от контекста.

А как насчет цифр? Наш «внутренний математик» должен быть свободен от всяких там сравнений и контекстов, так ведь? Ну конечно, нет. Есть такой психологический феномен – «эффект привязки». А. Тверски и Д. Канеман задавали людям вопрос[24]: «Какова доля африканских стран в ООН, их больше или меньше 65%?». Усредненное полученное число составило 45. Другой группе был задан тот же вопрос, только «больше или меньше 10%?». Теперь среднее значение было 25. И самое интересное, что числа 65% и 10% были получены в присутствии испытуемых при помощи рулетки, то есть люди знали, что они взяты «с потолка». В другом экспери-

менте студентов просили вспомнить три последние цифры номера своего телефона и после этого спрашивали, когда готы захватили Рим. Как ты можешь теперь догадаться, студенты с бóльшими последними цифрами стабильно называли более позднюю дату, чем студенты с меньшими. То есть фокус работает, даже когда предыдущая информация вообще никак не связана с текущей. Похожее исследование[25] проводили, когда перед аукционом просили выписать последние числа страховки, а потом смотрели, как это влияет на количество потраченных в итоге денег (ты уже знаешь, как).

Эффектом привязки очень любят баловаться маркетологи. Как продать товар за 10 000, если рядом стоит очень похожий, но за 5 000? Легко – добавь третий, за 30 000. Теперь десятка будет казаться самым оптимальным выбором. Ну или напиши сначала на ценнике 30, потом зачеркни и поставь 10. Можешь вообще объявить, что у тебя распродажа, наклеить тут и там надписи «Выгодно!», а на входе в магазин выставить что-нибудь жутко дорогое, чтобы покупатель сравнивал все остальные цены с этой, завышенной, и успокаивался, когда видел числа поменьше. И правда, распродажа. Цены при этом можешь не снижать.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.