

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
Глава 1 Доводы в пользу легковерия	15
Глава 2 Бдительность при коммуникации	31
Глава 3 Развитие непредубежденности	49
Глава 4 Во что верить?	69
Глава 5 Кто знает лучше?	87
Глава 6 Кому доверять?	105
Глава 7 Что чувствовать?	125
Глава 8 Демагоги, пророки и проповедники	147
Глава 9 Пропагандисты, агитаторы и рекламщики	165
Глава 10 Будоражающие слухи	187
Глава 11 От ненадежных источников до веры в сверхъестественное	211
Глава 12 Признания ведьм и другие полезные нелепости	229
Глава 13 Бесплезные фейковые новости	251
Глава 14 Дутые гуру	273

Глава 15 Сердитые мудрецы и ловкие мошенники...	301
Глава 16 Мы не легковерны: обоснования	321
Благодарности.....	339
Примечания	341
Библиография	375
Предметно-именной указатель.....	419

ВВЕДЕНИЕ

Однажды по дороге из университета ко мне обратился респектабельного вида человек средних лет. Он расписал целую историю: врач местной больницы, он должен спешить по какой-то экстренной медицинской надобности, но потерял кошелек и у него нет денег на такси, а ему отчаянно нужно двадцать евро. Затем дал мне свою визитку, сказав, что я могу позвонить по телефону и его секретарь сразу переведет мне деньги.

Еще немного уговоров — и я дал ему двадцать евро.

Врача с таким именем не существовало, как и секретаря по телефонному номеру с визитки.

Как я мог так сглупить?

И не ирония ли, что двадцать лет спустя я стану писать книгу, утверждающую, что люди недоверчивы.

ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ ЛЕГКОВЕРИЯ

Если вы считаете, что я доверчив, не спешите; очень скоро вы встретитесь на этих страницах с людьми, которые верят, что Земля — плоский диск, окруженный семидесятиметровой стеной льда в духе «Игры престолов»¹, ведьмы травят скот волшебными дротиками, соседи-евреи убивают маленьких мальчиков, чтобы пить их кровь на Пасху, высокопоставленные деятели Демократической партии верховодят сетью педофилов из пиццерии, бывший руководи-

тель Северной Кореи Ким Чен Ир умел телепортироваться и управлять погодой, а бывший президент США Барак Обама — правоверный мусульманин.

Вспомните обо всей чепухе, которую разносят телевидение, книги, радио, брошюры и социальные сети и которую в конце концов принимает огромная часть населения. Как только мне могло прийти в голову, будто мы не легковерыны, не берем на веру всё, что читаем или слышим?

Оспаривая мысль о повсеместной доверчивости, я оказываюсь в меньшинстве. Длинная череда ученых — от Древней Греции до Америки XX столетия, от самых прогрессивных до самых реакционных — изображает людские массы безнадежно легковерными. На протяжении большей части истории мыслители основывали такие мрачные выводы на том, что, казалось бы, сами наблюдали: избиратели покорно следуют за демагогами, толпы доводятся до неистовства кровожадными лидерами, массы склоняются перед харизматичными личностями. В середине XX в. психологические эксперименты подлили воды на эту мельницу, продемонстрировав, как испытуемые слепо подчиняются авторитету и доверяют мнению группы больше, чем собственным глазам. За минувшие несколько десятилетий появился ряд замысловатых моделей, предлагающих объяснение человеческой доверчивости. Вот суть этой аргументации: нам приходится очень многому учиться у других, но решить, у кого следует учиться, настолько сложная задача, что мы полагаемся на простые правила эвристики вроде «Следуй за большинством» или «Следуй за уважаемыми людьми». Человек как вид обязан своим успехом способности усваивать местную культуру, даже если попутно приходится принять некоторые неадекватные практики или ошибочные представления.

Цель этой книги состоит в том, чтобы показать, что все это неправда. Мы не принимаем покорно на веру всё, что нам говорят, — даже если эти взгляды поддерживаются

большинством населения или почитаемыми харизматичными личностями. Напротив, мы мастерски определяем, кому доверять и во что верить, и, если уж на то пошло, повлиять на нас скорее слишком трудно, чем слишком легко.

ДОВОДЫ ПРОТИВ ЛЕГКОВЕРИЯ

Даже если внушаемость имеет определенные преимущества, помогая нам приобретать навыки и убеждения из своей культурной среды, все же застыть в постоянной, неизменной позиции попросту слишком дорого обойдется, как я продемонстрирую в главе 2. Принятие всего, что сообщают другие, окупается лишь в том случае, если их интересы совпадают с нашими, — представьте себе клетки тела или пчел в улье. Что же касается коммуникации между людьми, подобная общность интересов достигается редко; даже у беременной женщины есть основания не доверять химическим сигналам, поступающим от плода. К счастью, есть средства сделать коммуникацию работоспособной даже в самых конфликтных отношениях. Добыча способна убедить хищника не преследовать ее. Однако, чтобы такая коммуникация состоялась, должны существовать надежные гарантии того, что получателю сигнала лучше этому сигналу поверить. Сообщения в целом должны оставаться честными. У людей честность обеспечивается комплексом когнитивных механизмов, оценивающих сообщаемую информацию. Эти механизмы позволяют нам принимать самые выгодные сообщения (быть открытыми), отвергая в то же время самые вредоносные (быть бдительными). Поэтому я назвал их *механизмами открытой бдительности*. Вокруг них и строится эта книга².

А как же «наблюдения», которыми великое множество ученых обосновывают доверчивость человека? Большая их часть всего лишь популярные заблуждения. Как свидетель-

ствуется исследование, рассматриваемое в главах 8 и 9, все, кто пытается в чем-то убедить людские массы, — от демагогов до рекламщиков, от проповедников до участников избирательных кампаний — почти всегда терпят крах. Крестьяне средневековой Европы ввергали в отчаяние многих священников упорным нежеланием принимать христианское вероучение. Чистый эффект от рассылки листовок, автоматизированных обзвонов и других ухищрений на президентских выборах близок к нулю. Всемогущая, казалось бы, нацистская машина пропаганды почти не влияла на свою аудиторию — она даже не смогла убедить немцев полюбить нацистов.

Наивная доверчивость обещает легкость влияния. Это не так. Безусловно, случается, что люди в конце концов усваивают самые абсурдные взгляды. Это мы и должны объяснить: почему одни идеи, в том числе хорошие, распространяются с таким трудом, а другие, в том числе плохие, настолько популярны.

МЕХАНИЗМЫ ОТКРЫТОЙ БДИТЕЛЬНОСТИ

Понимание того, как действуют наши механизмы открытой бдительности, — ключ к осмыслению успехов и неудач коммуникации. Эти механизмы обрабатывают разнообразные сигналы, чтобы сообщить нам, насколько следует верить в то, что нам говорят. Одни механизмы проверяют, согласуется ли сообщение с тем, что мы уже считаем истинным, и подкрепляется ли надежными аргументами. Другие механизмы обращают внимание на источник сообщения. Насколько вероятно, что у говорящего достоверная информация? Действует ли он в моих интересах? Смогу ли я призвать его к ответу, если окажется, что он заблуждается?

Я рассматриваю множество свидетельств из области экспериментальной психологии, показывающих, насколько

хорошо функционируют механизмы открытой бдительности у всех нас, включая маленьких детей и младенцев. Благодаря этим механизмам мы отвергаем большинство вредных утверждений. Эти же механизмы, однако, объясняют, почему мы принимаем отдельные ложные идеи.

При всей их изощренности и способности узнавать и усваивать новую, неожиданную информацию наши механизмы открытой бдительности не обладают бесконечной гибкостью. Вы, дорогой читатель, находитесь в информационной среде, имеющей бесчисленное множество отличий от среды, в которой эволюционировали ваши предки. Вы интересуетесь людьми, с которыми никогда не встретитесь (политики, знаменитости), событиями, которые на вас не влияют (бедствие в далекой стране, новейшее научное открытие), и местами, в которых никогда не побываете (дно океана, дальние галактики). Вы получаете много информации, не имея понятия о том, откуда она взялась. Кто пустил слух, что Элвис не умер? Что является источником религиозных верований ваших родителей? Вам предлагается высказывать свое мнение о вещах, не имевших ни малейшего практического значения для наших прауродителей. Какую форму имеет Земля? Как возникла жизнь? Как лучше всего организовать крупную экономическую систему? Было бы поистине странно, если бы наши механизмы открытой бдительности функционировали безупречно в этом совершенно новом и закономерно причудливом мире.

Наша нынешняя информационная среда выталкивает механизмы открытой бдительности из их зоны комфорта, что ведет к ошибкам. В целом мы в большей мере рискуем отвергнуть ценные сообщения — от реальности климатических изменений до эффективности вакцинации, чем принять неверные. Основные исключения из этой схемы происходят не столько по причине сбоя системы открытой бдительности как таковой, сколько из-за проблем с материалом,

который она обрабатывает. Люди обоснованно используют собственные знания, верования и интуитивные догадки для оценки того, что им говорят. К сожалению, в некоторых сферах наша интуиция, судя по всему, систематически ошибается. Если бы вам не у кого больше было узнать и кто-то сказал вам, что вы стоите на плоской поверхности (а не на земном шаре), вы бы спонтанно в это поверили. Если бы вам не у кого было больше узнать и кто-то сказал вам, что все ваши предки всегда выглядели практически так же, как вы (а не, допустим, как рыбы), вы бы спонтанно и в это поверили. Многие популярные, но ошибочные представления распространились не потому, что их продвигали мастера убеждения, а потому, что они, по существу, интуитивны.

Если представление, что Земля плоская, именно из таких, то насчет ледяной стены в семьдесят метров высотой и тысячи километров длиной вряд ли скажешь подобное. Как и насчет способностей Ким Чен Ира телепортироваться. Успокаивает то, что самые дикие из существующих верований принимаются лишь номинально. Готов поспорить, что плоскоземельщик был бы потрясен, если бы действительно наткнулся на семидесятиметровую ледяную стену в конце океана. Зрелище Ким Чен Ира, исчезающего и возникающего, словно персонаж из «Звездного пути», повергло бы в адское смятение самого раболепного поклонника этого диктатора. Главный вопрос для понимания причин распространения подобных представлений состоит не в том, почему люди их принимают, а в том, почему люди их проповедуют. Помимо желания поделиться тем, что мы считаем правильным, для продвижения верований есть еще много стимулов: произвести впечатление, вызвать раздражение, ублажить, соблазнить, поманипулировать, внушить уверенность. Иногда лучший способ достижения этих целей — делать заявления, связанные с реальностью не самым очевидным образом или даже в некоторых случаях диаметрально

но противоположные истине. При столкновении с такими мотивами механизмы открытой бдительности используются извращенным образом — для распознавания не самых достоверных, а самых недостоверных взглядов.

Если мы хотим понять, почему некоторые ошибочные взгляды, от интуитивно убедительных до самых нелепых, усваиваются, нужно разобраться в том, как работает открытая бдительность.

ПОНИМАНИЕ

К концу книги вы должны получить общее представление о том, как именно вы решаете, во что верить и кому доверять. Должны узнать, насколько безнадежно провальными оказываются большинство попыток убеждения масс, от самых общеизвестных — реклама, религиозная проповедь — до самых изощренных вроде промывания мозгов и воздействия на подсознание. Должны обрести ключи к разгадке того, почему (некоторым) ошибочным идеям удается распространиться, тогда как (некоторые) ценные мысли распространяются с таким трудом. Должны понять, почему я однажды отдал двадцать евро мнимому врачу.

Очень надеюсь, что вы согласитесь с главными аргументами этой книги. Однако, пожалуйста, не принимайте мои слова просто на веру. Меньше всего я хочу быть опровергнутым собственными читателями.

ГЛАВА 1



ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ ЛЕГКОВЕРИЯ

Тысячелетиями люди разделяли многочисленные диковинные убеждения и позволяли подбивать себя на иррациональные поступки (так, во всяком случае, кажется). Эти убеждения и поступки послужили основой представления о легковерии масс. Думаю, что реальная картина сложнее (или даже совершенно иная, как мы увидим в следующих главах). Однако начать я должен с доводов в пользу легковерия.

К 425 г. до н.э. Афины уже несколько лет вели изнурительную для обеих сторон войну со Спартой. В битве при Пилосе афинские морские и сухопутные силы сумели запретить спартанские войска на острове Сфактерия. Видя, что значительная часть их элиты оказалась в ловушке, предводители спартанцев запросили мира, предложив Афинам выгодные условия. Афиняне отклонили предложение. Вой-

на продолжилась, Спарта восстановила свое преимущество, и на момент подписания (временного) мирного договора в 421 г. до н. э. его условия оказались намного менее благоприятными для Афин. Этот промах лишь эпизод из ряда ужасных решений афинян. Одни были морально неприемлемы — убийство всех граждан покоренного города, другие оборачивались стратегической катастрофой — отправка обреченной на провал экспедиции на Сицилию. В конце концов Афины проиграли войну и больше не обрели прежней мощи.

В 1212 г. «множество нищих» во Франции и в Германии приняли обет сражаться с неверными и вернуть Иерусалим в лоно католической церкви¹. Поскольку многие из этих нищих были совсем юными, движение прозвали Крестовым походом детей. Юнцы добрались до Сен-Дени, молились в городском соборе, встретились с французским королем, надеялись на чудо. Чуда не случилось. Чего можно было ждать от армии необученных, лишенных какой-либо финансовой поддержки, неорганизованных детей? Немногого, что и подтвердилось: ни один не дошел до Иерусалима, по большей части они умерли в пути.

В середине XIX в. скотоводческий народ кóса в Южной Африке страдал под бременем установившегося недавно британского правления. Некоторые коса верили, что если убить весь скот и сжечь урожай, то восстанет армия призраков, которая изгонит британцев. Коса принесли в жертву тысячи голов скота и предали огню свои поля. Армия призраков не появилась. Британцы остались. Коса умирали.

4 декабря 2016 г. Эдгар Мэддисон Уэлч вошел в пиццерию Comet Ping Pong в Вашингтоне (округ Колумбия) со штурмовой винтовкой, револьвером и дробовиком. Он пришел не грабить заведение. Он хотел убедиться, что в подвале не держат в заложниках детей. Ходили слухи, что Клинтон — бывший президент США и его жена, в то время

боровшаяся за президентский пост, — возглавляют подпольную сеть, занимающуюся секс-торговлей детьми, и что Comet Ping Pong — одно из их тайных убежищ. Уэлч был арестован и сейчас отбывает тюремный срок.

СЛЕПАЯ ВЕРА

Ученые, чувствуя свое превосходство над массами, часто объясняли такие сомнительные решения и дикие представления человеческой склонностью к излишней доверчивости. Мол, именно это свойство заставляет людей инстинктивно полагаться на харизматичных лидеров, независимо от их компетенций или мотивов, верить всему услышанному или прочитанному, невзирая на то, насколько это правдоподобно, и следовать за толпой, даже если это ведет к катастрофе. Такое объяснение — что массы внушаемы — разделялось очень многими на протяжении всей истории, несмотря на то что, как мы скоро увидим, это заблуждение.

Почему афиняне проиграли войну спартамцам? Начиная с Фукидида, летописца Пелопоннесской войны, многие комментаторы усматривали в этом влияние демагогов вроде Клеона, выскочки, «очень популярного в массах», которого считали виновным в самых серьезных промахах, допущенных в ходе войны². Поколение спустя Платон развил мысль Фукидида, предъявив обвинение демократии в целом. С точки зрения Платона, власть многих неизбежно приводит к появлению лидеров, которые, «имея толпу всецело в своем распоряжении», превращаются в тиранов³.

Что заставляло множество юнцов покидать свои дома в тщетной надежде вторгнуться в далекие земли? Они откликались на призывы римского папы Иннокентия III к новому крестовому походу; их предполагаемая доверчивость запечатлена в легенде о Гамельнском Крысолове, чья волшебная флейта дарует абсолютную власть над всеми

детьми, которые ее слышат⁴. Народные крестовые походы помогают также понять позицию деятелей эпохи Просвещения, в частности барона Гольбаха, осуждавшего христианскую церковь за то, что она «отдала человечество в руки деспотов и тиранов, словно стадо рабов, которыми те могли распоряжаться в свое удовольствие»⁵.

Почему коса убили свой скот? Столетием раньше маркиз де Кондорсе, выдающийся деятель французского Просвещения, выдвинул предположение, что члены малочисленных сообществ страдают «доверчивостью первостатейных дураков» по отношению к «шарлатанам и колдунам»⁶. Казалось бы, коса подходит под это описание. Их умами завладела Нонгкауспе, молодая прорицательница: в *видениях* ей являлись мертвые, встающие сражаться с британцами, и образы нового мира, в котором «никто никогда не будет больше вести тяжкую жизнь. Люди получают всё, что пожелают. Всё будет доступно в изобилии»⁷. Кто бы от такого отказался? Явно не коса.

Почему Эдгар Мэддисон Уэлч, рискуя угодить в тюрьму, пошел вызволять несуществующих детей из несуществующего подвала в безобидной пиццерии? Он слушал Алекса Джонса, харизматичного радиоведущего, который специализируется на дичайших конспирологических теориях, от великого захвата Америки сатанистами до спонсируемых правительством бедствий⁸. В то время Джонс подхватил идею, что Клинтон и их сторонники возглавляют организацию, обращающую детей в сексуальное рабство. Как написал корреспондент *The Washington Post*, Джонс и ему подобные могут сбывать свои безумные теории, потому что «рынок для них помогает создавать людская доверчивость»⁹.

Обозреватели сходятся на том, что люди часто бывают легковерными, с готовностью принимают неубедительные аргументы и постоянно позволяют подбить себя на иди-

отские поступки, которые дорого им обходятся. Действительно, трудно найти идею, столь успешно объединяющую радикально расходящихся во взглядах мыслителей. Проповедники разносят «легковерное большинство», почитающее богов, отличающихся от их собственного¹⁰. Атеисты отмечают «почти сверхчеловеческую доверчивость» последователей религиозных проповедников, какому бы богу они ни поклонялись¹¹. Конспирологи чувствуют превосходство перед «стадом баранов с контролируемым сознанием», принимающим на веру официальные новости¹². Разоблачители считают «сверхдоверчивыми» конспирологов из-за их веры в небылицы, которые плетут злобные шоумены¹³. Консервативные авторы обвиняют в преступной доверчивости массы, когда те бунтуют, побуждаемые бессовестными демагогами и охваченные общим безумием. Леваки старой школы объясняют пассивность масс их принятием господствующей идеологии: «При “нормальном” развитии индивид “свободно” изживает вытеснение как собственную жизнь: он желает того, чего ему положено желать», вместо того чтобы действовать согласно своим «первичным инстинктивным потребностям»^{*, 14}.

На протяжении большей части истории концепция повсеместной доверчивости была основой нашего понимания общества. Допущение, что людей легко увлечь демагогией, проходит красной нитью через всю западную мысль от Древней Греции до эпохи Просвещения и представляет собой «главную причину скептического отношения политической философии к демократии»¹⁵. Современные комментаторы по-прежнему рассуждают о том, как просто политики склоняют избирателей на свою сторону, «потворствуя их легковерию»¹⁶. Однако легкость, с которой на людей можно

* Маркузе Г. Эрос и цивилизация / Пер. с англ. А. А. Юдина. — М.: АСТ, 2003. С. 46, 19. — *Здесь и далее примечания редактора, если не указано иное.*

повлиять, нигде не подтвердилась столь наглядно (казалось бы), как в ряде знаменитых экспериментов, проведенных социальными психологами начиная с 1950-х гг.

ПСИХОЛОГИ О ЛЕГКОВЕРИИ

Первое слово здесь сказал Соломон Аш. В своем самом известном эксперименте он предлагал испытуемым ответить на простой вопрос: «Какая из трех линий имеет такую же длину, что и первая линия?» (см. рис. 1)¹⁷. Из трех линий разной длины одна совершенно очевидно соответствовала первой. Тем не менее участники делали ошибку более чем в 30% случаев. Почему люди давали столь явно неверный ответ? Прежде чем каждого участника просили высказать свое мнение, несколько человек уже успевали вслух ответить. Реальный испытуемый не знал, что все они были сообщниками экспериментатора. В некоторых попытках все такие имитаторы согласованно давали неправильный ответ. Они не имели никакой власти над испытуемым, не были с ним знакомы и давали ошибочные ответы намеренно. Несмотря на это, более 60% опрошенных предпочли хотя бы один раз присоединиться к мнению группы. В учебнике Сержа Московичи, авторитетного социального психолога, эти результаты оцениваются как «одна из самых выразительных иллюстраций конформизма, слепого соглашательства с группой, даже если индивид понимает, что, поступая подобным образом, он поворачивается спиной к реальности и истине»¹⁸.

За Соломоном Ашем пришел черед Стэнли Милгрэма. Первое знаменитое исследование Милгрэма было, как и эксперимент Аша, посвящено конформизму. Ученый попросил нескольких своих студентов встать на тротуаре, смотреть на окно какого-либо здания и считать, сколько прохожих начнут повторять их поведение¹⁹. Когда в одну сторону смо-

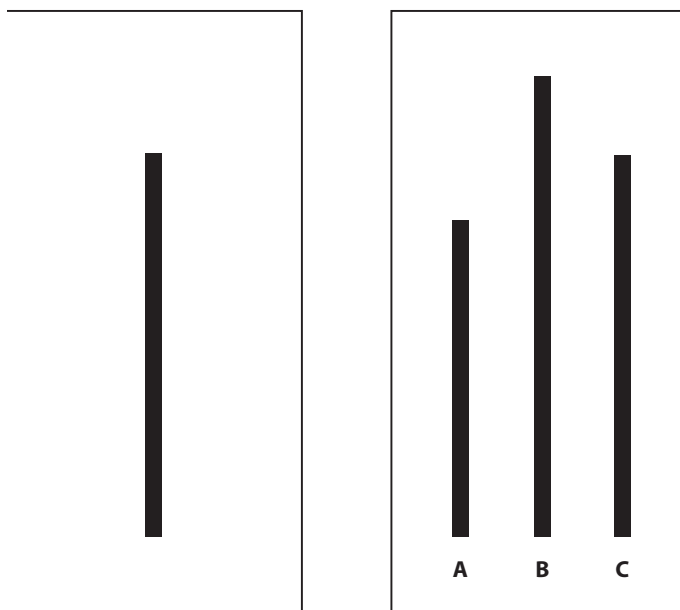


Рис. 1. Линии в экспериментах Аша по исследованию конформизма.
 Источник: Wikipedia

трекло достаточное количество студентов, — как выяснилось, для начала хватало пяти, — почти все, кто проходил мимо, принимались по их примеру смотреть на то же здание. Казалось, что люди не могут не примкнуть к толпе.

Однако широко известен Милгрэм стал своим следующим, намного более провокационным, экспериментом²⁰. Испытуемым было предложено принять участие в исследовании, будто бы связанном с обучением. В лаборатории двух участников знакомили с третьим — им был опять-таки помощник экспериментатора, делавший вид, что случайно выбирает одного из испытуемых — всегда тоже подставную фигуру — на роль обучаемого. Затем участникам сообщали, что задача исследования — проверить, будет ли лучше учиться человек, если стимулом для него послужит возмож-

ность избежать удара электрическим током. «Ученик» должен был заучить список слов; если он делал ошибку, повторяя их, «учителю» велели воздействовать на него разрядом тока.

Испытуемый сидел перед большим прибором с несколькими переключателями, соответствующими все более сильным электрическим разрядам. Помощника, изображавшего «ученика», отводили подальше в специальную будку, при этом были слышны его ответы и реплики благодаря микрофону. Сначала «ученик» неплохо справлялся с запоминанием слов, но по мере усложнения задания начинал ошибаться. Экспериментатор побуждал «учителя» наказывать его за промах ударом тока, и все испытуемые так и поступали. Этому едва ли следовало удивляться, поскольку нажатие на первые переключатели, согласно обозначениям над ними, вызывало лишь «слабый разряд». Но, поскольку «ученик» продолжал делать ошибки, экспериментатор настаивал, чтобы «учитель» повышал напряжение. Мощность нарастала от «слабого разряда» до «среднего», затем до «сильного» и «очень сильного», однако участники, один за другим, продолжали щелкать тумблерами. Кроме того, мало кто из испытуемых отказался воспользоваться последним переключателем из группы «высокое напряжение», предполагающим мощность 300 вольт. На протяжении всего эксперимента «ученик» (помощник исследователя) давал знать о том, что чувствует физический дискомфорт. В какой-то момент он начинал кричать от боли, умоляя: «Выпустите меня отсюда! Вы не можете меня здесь держать! Дайте мне выйти!»²¹ Он даже заранее предупреждал о проблемах с сердцем. И все же почти никого из участников эксперимента это не останавливало.

Когда доходило до группы переключателей «чрезвычайно сильный удар током», несколько испытуемых прекращали эксперимент. Один человек отказался продолжать его,

когда надпись указывала «Опасность: тяжелое поражение». На этой стадии помощник экспериментатора уже переставал вскрикивать и лишь молил его освободить. Затем он совсем переставал реагировать. Но и это не остановило две трети испытуемых от того, чтобы нажать на две последние кнопки, 435 вольт и 450 вольт, помеченные зловещим значком «XXX». Милгрэм, таким образом, заставил большинство этих рядовых американцев нанести (как они считали) потенциально смертельные удары электрического тока такому же, как они, гражданину, который (по их мнению) корчился от боли и просил о пощаде.

Когда узнаешь об этих результатах, как и о безотрадных исторических примерах, казалось бы, свидетельствующих о том же явлении, трудно не согласиться с огульным заключением политического философа Джейсона Бреннана: «Люди так устроены, что ищут не истины и справедливости, а консенсуса. Они скованы давлением социума. Они слишком почитают власть. Они склоняются перед общим мнением. Ими движет не столько разум, сколько желание сопричастности, эмоциональное притяжение и сексуальное влечение»²². Психолог Дэниел Гилберт с коллегами вторят этому суждению: «То, что люди в действительности более доверчивы, чем подозрительны, пожалуй, “может считаться одним из первых и самых распространенных понятий, свойственных нам от природы”»^{*, 23}.

Если вы верите, что люди доверчивы от природы, то естественно задаться вопросом: «Почему?» Уже в 500 г. до н.э. Гераклит, один из первых греческих философов, о котором остались исторические свидетельства, размышлял о том же:

Что у них за ум, что за разум?
Они верят народным певцам

* В цитату включены слова Декарта.

И считают своим учителем толпу,
 Не зная, что большинство плохо,
 А меньшинство хорошо*²⁴.

Две с половиной тысячи лет спустя мысль Гераклита была повторена в менее поэтической, но более лаконичной форме в заголовке Би-би-си: «Почему люди так невероятно легковверны?»²⁵

ДОВЕРЧИВОСТЬ КАК АДАПТАЦИЯ

Если социальные психологи, по-видимому, вознамерились доказать, что человечество доверчиво, то большинство антропологов воспринимают это как должное²⁶. Многие не усматривают проблемы в устойчивости традиционных верований и форм поведения: дети просто впитывают культуру, которая их окружает, таким образом обеспечивая ее непрерывность. Понятно, что антропологи уделяют мало внимания детям, считающимся лишь сосудами для знаний и умений предыдущего поколения²⁷. Антропологи описали допущение, что люди поглощают любую окружающую их культуру, в виде теории «исчерпывающего культурного переноса»²⁸, или, более уничижительно, «интернализации “по модели факса”»²⁹.

При всей своей простоте эта модель культурного переноса помогает понять, почему люди должны были бы быть доверчивыми: так они усваивают знания и навыки, приобретенные поколениями предков. Биолог Ричард Докинз, например, объясняет «запрограммированную доверчивость ребенка» ее «полезностью для научения языку и традиционной мудрости»³⁰.

* Цит. по: Гераклит. О природе [Фрагменты] / Антология мировой философии в 4 т. Т. 1. М.: Мысль, 1969. В оригинале автор цитирует перевод Гераклита с древнегреческого на английский американского поэта Брукса Хэкстона.

Нетрудно вспомнить проявления «традиционной мудрости», от веры в колдовство до бинтования стоп*, которые лучше было бы не наследовать от старших в своем роду; однако эти вредные обычаи являются исключением. В целом большая часть усваиваемых из культуры представлений достаточно разумна. Мы ежедневно демонстрируем культурообусловленные формы поведения, слишком многочисленные, чтобы все их можно было упомянуть: это в первую очередь способность говорить, а также умение чистить зубы, одеваться, готовить пищу, делать покупки и прочее.

Археологические и антропологические свидетельства также указывают на то, что культурные навыки очень долго имели решающее значение для выживания человека. Поныне члены малочисленных социумов опираются на традиционное знание и практические умения в собирательстве, охоте, приготовлении пищи, изготовлении одежды и разнообразных инструментов, без которых их существование невозможно³¹.

Простота этой «модели факса», описывающей передачу культуры, подчеркивает многие выгоды обучения из среды, окружающей человека, однако очевидны и ее ограничения. Начать с того, что такая модель в огромной мере недооценивает степень культурной вариации, наблюдающейся даже в мельчайших, почти полностью самообеспечивающихся

* Древний обычай в Китае, сохранявшийся практически вплоть до недавнего времени. Об этом рассказано, в частности, в изданной в 1991 г. в Великобритании и ставшей международным бестселлером книге Юн Чжан «Дикие лебеди: Три дочери Китая» (М.: Издательство Ивана Лимбаха, 2008. Перевод Р. Шапиро). Вот как описывает автор книги эту пыточную процедуру: «Ноги бабушке забинтовали в двухлетнем возрасте. Ее мать, ходившая на таких же ножках, сначала спеленала ей ступни шестиметровым куском белой ткани, подогнув все пальцы, кроме большого, под подошву, потом придавила ногу в подъеме камнем, чтобы сломать кости. Бабушка кричала от страшной боли... Даже сломанные ступни следовало держать забинтованными день и ночь, потому что без повязки они сразу начали бы срастаться».

сообществах. Если какие-то действия могут совершаться всеми членами группы очень сходным образом, например определенный ритуал, то в большинстве видов деятельности есть существенные различия. Не все охотники делают одни и те же выводы из узора следов. Не все собиратели пользуются одними и теми же приемами поиска ягод. Не все творцы создают одинаково привлекательные песни, скульптуры или рисунки. Даже тот, кто слепо копирует предыдущее поколение, должен всякий раз принимать решение: «Кого копировать?»

Одну из новейших концепций, отвечающих на этот вопрос, выдвинули антрополог Роберт Бойд и биолог Питер Ричерсон³². Их теория, которая называется *генно-культурной коэволюцией*, предполагает, что в процессе эволюции человека гены и культуры влияли друг на друга. В частности, Бойд и Ричерсон утверждают, что культура формирует нашу биологическую эволюцию. Если выбор того, какие фрагменты культуры, к которой принадлежит данный человек, копировать, настолько важен, то мы должны были посредством естественного отбора выработать механизмы, помогающие решать эту задачу максимально эффективно. Мы уже выработали у себя предрасположенности, отвечающие за разнообразные проблемы, с которыми сталкивались наши предки: формирование в целом точного представления о своем окружении, сбор съедобной пищи, избегание хищников, привлечение брачных партнеров, умение заводить друзей и т. д.³³ Было бы логично предположить, что у нас также образовались механизмы, помогающие перенимать культурные установки своих сверстников и предшествующих поколений.

Отвечая на вопрос, у кого учиться, мы можем для начала взглянуть на лучшего в своем деле. Например, Алекс превосходно готовит, а Рене — душа любой компании; что ж, имеет смысл поучиться у них. Однако, даже сузив задачу

подобным образом, мы имеем возможность копировать много разных действий. Как мы выясняем, каким именно образом и почему Алекс сумел приготовить такое великолепное блюдо? Интуиция помогает нам вычленить некоторые факторы (и дело точно не в его прическе!), но остается много других составляющих — от наиболее явных, таких как ингредиенты или время готовки, до самых неочевидных, вроде конкретного сорта лука или способа варки риса. Как мы убеждаемся, пытаясь повторить рецепт, успех порой определяется далеко не самыми понятными условиями³⁴.

Чтобы помочь нам лучше учиться у других, Бойд, Ричерсон и их коллеги — например, антрополог Джо Хенрик и биолог Кевин Лаланд — предположили, что люди наделены набором простых эвристических моделей, управляющих усвоением нами культуры³⁵. Одно из этих практических правил расширяет нашу способность учиться у самых успешных. Поскольку бывает трудно определить, какие из действий успешных людей обеспечивают их успех, скажем, почему Алекс сумел хорошо приготовить данное блюдо, может быть, стоит копировать без разбора все, что делают и думают успешные люди, вплоть до их внешнего вида или прически. Мы можем назвать это *предвзятостью успеха*.

Другая модель состоит в копировании того, что делает большинство, — это *предвзятость соответствия*³⁶. Она имеет смысл при обоснованном допущении, что если каждый индивид обладает некоторой независимой способностью к приобретению ценной информации, то любая общепринятая мысль или форма поведения заслуживают того, чтобы их перенять.

Можно представить себе еще много таких эвристических моделей. Например, Джо Хенрик и его коллега Франсиско Джил-Уайт предложили использовать вариацию предвзятости соответствия для корректировки предвзятости успеха³⁷. Они отметили, что даже выяснить, кто именно успе-

шен, бывает трудно. Так, в малочисленных социумах не сразу понятно, кто из охотников добудет больше всех дичи, поскольку день на день не приходится³⁸. Как решить в такой ситуации, кому из охотников подражать? Можно посмотреть, что делают остальные. Если многие берут пример с данного лица, — иначе говоря, если его престиж несомненен, — есть смысл ему подражать. По мнению Хенрика и Джил-Уайта, *предвзятость престижа* высокоадаптивна.

Бойд, Ричерсон, Хенрик и другие построили сложные модели, показывающие, как опора на примитивную эвристику позволяет индивидам наилучшим образом использовать окружающую культуру. Другое преимущество этих эвристических практик состоит в их когнитивной дешевизне — они не требуют сложных расчетов, сопоставления затрат и прибылей: выясни, во что верит большинство, и усвой те же взгляды или узнай, кто делает что-то лучше всех, и повторяй все, что он делает³⁹.

Что, однако, если большинство ошибается либо если самым успешным или уважаемым лицам всего лишь везет? Хотя грубые эвристические модели окупаются — дают достойные результаты при низких затратах, — они ведут и к систематическим ошибкам.

Бойд, Ричерсон и Хенрик и здесь во всеоружии. На их взгляд, самопожертвование японских камикадзе объясняется разновидностью предвзятости соответствия, позволяющей распространяться культурным элементам, выгодным для группы, но губительным для индивида⁴⁰. Предвзятость престижа могла бы объяснить рост числа самоубийств среди обычных людей после того, как знаменитость кончает с собой⁴¹. Не столь драматичный пример: предвзятость успеха предсказывает, что люди станут покупать белье, которое рекламирует звезда баскетбола Майкл Джордан, хотя его спортивное дарование вряд ли как-то связано с умением выбирать эту часть гардероба⁴².

Создатели теории генно-культурной коэволюции не просто не боятся трудных вопросов, но радуются им. Они соглашаются с тем, что «ради получения выигрышей социального обучения люди должны быть по большей части доверчивыми, считая обычаи, которые наблюдают в своем социуме, разумными и правильными»⁴³. Действительно, тот факт, что опора на грубую эвристику предполагает распространение, наравне с полезными знаниями и навыками, абсурдных верований и дезадаптивного поведения, представляет собой «интересную эволюционную особенность этих правил»⁴⁴. Новаторский характер данной идеи — дезадаптивная культура распространяется, потому что мы адаптированы к культуре, — делает теорию еще более привлекательной.

ДОВОДЫ ПРОТИВ ЛЕГКОВЕРИЯ

В терминах генно-культурной коэволюции можно вкратце изложить многие наработки общественных наук. «Идеи господствующего класса в любую эпоху являются господствующими идеями», согласно учению Маркса и Энгельса, — вот вам предвзятость успеха⁴⁵. Люди слепо следуют за большинством — предвзятость соответствия. Харизматичные лидеры переходят от почитания их членами своей фракции к управлению массами — предвзятость престижа. Множество интеллектуальных традиций (насчитывающая несколько столетий политическая философия, экспериментальная психология, вдохновленное биологией моделирование) сходятся в том, что люди по большому счету легковёрны, чрезмерно почитают власть и крайне склонны к конформизму.

Может ли все сказанное быть заблуждением?

На страницах этой книги я шаг за шагом буду оспаривать утверждение, что людские массы доверчивы. Вот — в самом общем виде — мой аргумент.

Если принять в расчет стратегические соображения, становится ясно, что доверчивостью слишком легко воспользоваться, следовательно, она не адаптивна. Отнюдь не доверчивые, люди снабжены особыми когнитивными механизмами, позволяющими им тщательно оценивать сообщаемую информацию. Вместо того чтобы слепо следовать лицам, пользующимся престижем, или довериться большинству, мы взвешиваем многие признаки, решая, во что поверить, кто знает лучше, кому доверять и что чувствовать.

Многочисленные попытки убеждения масс, предпринимавшиеся на всем протяжении человеческой истории разными мастерами по части внушения — от демагогов до рекламщиков, не доказывают, что люди легковерны. Напротив, постоянные неудачи этих попыток свидетельствуют о том, как трудно повлиять на людскую массу.

Наконец, успешность некоторых заблуждений, от абсурдных слухов до веры в сверхъестественное, плохо объясняется склонностью людей к легковерию. Заблуждения по преимуществу распространяются не потому, что продвигаются авторитетными или харизматичными личностями — стороной поставщика. Нет, они обязаны своим распространением спросу, тому, что люди ищут выгод, которые соответствуют уже имеющимся у них взглядам и служат каким-то их целям. Обнадеживает, что значительная часть популярных заблуждений остается, в общем, изолирована от всего прочего в наших головах и не влечет практических последствий, и это объясняет, почему мы можем не особо опасаться, даже если примем их.