

Луиза Дэкон

ПСИХОЛОГИЯ

Как понять себя
и других людей



Книга рекомендована

Институтом практической психологии

Луиза Дэкон

Психология. Как понять себя и других людей

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11034090

*Психология. Как понять себя и других людей / Луиза Дэкон: Претекст; Москва; 2015
ISBN 978-5-98995-099-7*

Аннотация

Психология играет важнейшую роль во всем, что мы делаем, – и это удивительно. Предлагая практические советы и примеры, книга расскажет, почему мы такие, какие мы есть, и как себя понять. Если вы захотите узнать, как работает ваш мозг, она прольет свет и на этот самый сложный вопрос, а также объяснит, как мы воспринимаем мир, строим отношения друг с другом, откуда берутся психологические проблемы и как стать счастливым.

Вы познакомитесь с важнейшими теориями и исследованиями. Узнаете, как ваш интеллект, эмоции и личностные черты развиваются с детства. Проанализируете свои отношения с окружающими людьми. Выясните, почему мы подвержены психологическим проблемам.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

Содержание

Об авторе	5
От издателя	6
Введение	7
Что такое психология	8
Когда психология утратила разум	9
Глава 1. Тайны интеллекта	10
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Луиза Дэкон Психология. Как понять себя и других людей

Louise Deacon

BRILLIANT PSYCHOLOGY

HOW TO UNDERSTAND YOURSELF AND OTHER PEOPLE

© Pearson Education Limited, 2013

Prentice Hall LIFE
is an imprint of
PEARSON

Переводчик – Мария Чомахидзе-Доронина

Данный перевод книги «Brilliant Psychology: How to Understand Yourself & Other People», первое издание, печатается с разрешения Pearson Education Limited.

Об авторе

Луиза Дэкон – клинический психолог. Работая в государственной системе здравоохранения, она вот уже 20 лет помогает людям решать личностные проблемы с помощью различных психологических методов. В настоящее время она занимается практикой в Кингстонской больнице и преподает в Университете Суррея клиническую психологию.

От издателя

Издатель выражает благодарность Соне Любомирски за разрешение использовать рисунок «Составные части счастья» в главе 1 (*Piatkus, 2010*).

Он также выражает благодарность IPIP и Льюису Голдбергу за право использовать адаптированный миниопросник из «Международного ресурса личностного развития» (*International Personality Item Pool*), www.ipip.ori.org (Научный фонд развития методов исследования личностных качеств и других индивидуальных отличий). Публичный домен.

Введение

Одна из самых мощных сил в мире – это человеческий мозг. Люди в сотрудничестве с другими людьми способны на многое – расщепить атом, построить собор, слетать на Луну.

Кстати, и вас, читатели, уже можно назвать психологами. Вам удаётся прекрасно понимать и предугадывать мысли других людей, а также воздействовать на них – вы делаете это каждый день. Ваша способность понимать людей имеет большое значение – некоторые психологи считают, что именно это и обуславливает наличие *у нас разума вообще*.

Вспомните любую беседу, которую вы вели с кем-то или слышали недавно. Обсуждали друзей, родственников, коллег по работе, начальство или известных людей – актеров, правительство, телеведущих?

Эта увлечённость другими людьми – одна из особенностей природы человека, объяснение которой вы найдёте в этой книге. Однако мы воспринимаем проявление подобного интереса к людям как нечто само собой разумеющееся и настолько естественное, что даже не задумываемся об этом.

Вот почему мы нуждаемся в знании психологии.

Наше понимание людей, основанное на здравом смысле, этим и ограничивается; оно не способно ответить на некоторые важнейшие вопросы человеческой жизни. К примеру, почему мы влюбляемся? Что делает нас умными? Нам зачастую не удастся объяснить индивидуальные особенности людей, например, почему одни боятся выступать на публике, а другие нет? Почему некоторым сложно открыть свои чувства, а некоторые предпочитают поделиться с кем-то, отчаянно нуждаясь в эмоциональной поддержке?

Помимо этих повседневных психологических проблем, нашему здравому смыслу противоречат и всякие крайности человеческого поведения. Когда мы слышим в новостях о каких-либо зверствах, нам трудно понять, что заставляет людей это делать.

Для того чтобы найти ответы на эти вопросы, нужно заглянуть вглубь себя.

За последние 130 лет психологи смогли сделать важнейшие открытия в этой области. Достижения психологической науки и практики, на которых базируется эта книга, помогут вам лучше понять себя и других людей, а также научат применять знания психологии в повседневной жизни.

Что такое психология

Психология – это попытка преобразовать бытовое понимание работы мозга в научное. Первая психологическая лаборатория была основана Вильгельмом Вундтом в Лейпциге в 1879 году, а основатель американской психологической школы Уильям Джеймс назвал психологию в 1890 году «наукой о мышлении».

Однако наш психологический опыт сложно изучить – он субъективен и кажется необъяснимым. Для каждого из нас характерен яркий поток сознания: постоянная смена мыслей, импульсов, настроений, воспоминаний, чувств и грез. С помощью слов мы можем что-то создать в головах других людей: сформулировать некие образы, породить идеи, вызвать гнев, отчаяние или радость, подарить надежду. И это лишь немного из того, на что способен наш разум. Наше сознание позволяет лишь мельком взглянуть на его работу.

Вильгельм Вундт пытался проанализировать человеческое сознание, предлагая людям описать свой опыт. Но Уильям Джеймс опровергал такой подход к изучению возможностей нашего мозга, уподобляя его стремлению «быстро включить свет, чтобы увидеть, что происходит в темноте».

Когда психология утратила разум

Итак, в 1913 году Джон Уотсон заявил, что осознанный опыт вообще не подлежит научному исследованию, решив, что нет смысла гадать о том, что происходит в голове, – все это слишком субъективно. Он считал, что вместо того чтобы стараться заглянуть в голову, следует анализировать связь между нашим поведением и средой. В течение 50 лет психология занималась лишь видимыми, измеримыми фактами. Это направление психологии получившее название «бихевиоризм»¹.

Бихевиоризм позволил расширить научное понимание человека, сосредоточившись на конкретных поступках людей, в то время как мыслительный процесс продолжал оставаться загадкой.

Сегодня научно-технический прогресс предлагает нам новые методы изучения человека. Например, с помощью метода визуализации мозга можно буквально заглянуть в голову человека и увидеть, какие части мозга активируются, когда мы думаем или чувствуем.

Психология, которая вновь стала наукой о мышлении, а не только о поведении, начала, наконец, раскрывать тайны человеческого разума.

¹ Бихевиоризм (от англ. – behavior – поведение) – направление в американской психологии XX в., отрицающее сознание как предмет научного исследования и сводящее психику к различным формам поведения как совокупности реакций организма на стимулы внешней среды. / Психология. Словарь. М.: Политиздат, 1990. – *Прим. ред.*

Глава 1. Тайны интеллекта

Зачем нам разум: как он работает, для чего он нужен – для выживания, общения с другими людьми, обучения. Как мы учимся: классическое обусловливание; метод проб и ошибок. Критика бихевиоризма. Новый революционный метод изучения разума – с помощью компьютера. Как работают мозг, память, сознание и подсознание. Различные уровни интеллекта, разные виды интеллекта (в частности, социальный интеллект).

Зачем нам разум

Психолог Стивен Пинкер говорит, что, несмотря на кажущуюся непостижимость работы разума, нам не нужны никакие мистические концепции для ее объяснения. Разум – это всего лишь активность мозга, который является таким же биологическим органом, как сердце, печень или легкие. Мозг, играющий важную роль в поддержании нашей жизни, развивался постепенно. Относительно массы тела человеческий мозг больше, чем у животных, но мы – всего лишь одни из многочисленных представителей животного мира со сложной нервной системой. Как отмечает Стивен Пинкер, «человеческий мозг – это увеличенная, измененная версия мозга других животных».

Мозг совершенствовался, направляя наше поведение таким образом, чтобы увеличить шансы на выживание. Разум помогает человеку решать практические жизненные проблемы – например, находить пищу и кров.

Однако мы – животные социальные, и одна из насущных проблем для нас – общение с другими людьми. Мы порой не знаем, как заручиться поддержкой других людей и не стать марионеткой в чьих-то руках. Научиться общаться с людьми – сложная задача, поэтому разум нужен ещё и для налаживания контакта с другими умами.

Разум нужен для общения с другими умами.

Мы решаем практические и социальные проблемы, меняя стратегии поведения. Другими словами, мозг дает нам возможность учиться на своем опыте. Наша способность к обучению намного выше, чем у животных, что является одной из отличительных особенностей человеческого разума.

Как мы учимся

Сторонники бихевиоризма старались понять, как мы учимся, изучая связи между внешними стимулами и нашей реакцией на них. Они обнаружили, что отчасти наше обучение зависит от двух процессов обусловливания: классического и оперантного. Эти процессы обусловливания могут проходить бесконтрольно с нашей стороны, против нашей воли и иногда без нашего ведома на бессознательном уровне.

1. Классическое обусловливание

Классическое обусловливание (условный рефлекс) предполагает автоматическую физическую или эмоциональную реакцию на внешний стимул благодаря приобретенной ассоциации. Например, многим из нас неприятен больничный запах, напоминающий нам о пережитом в этих заведениях, поэтому он вызывает у нас чувство тревоги. Или звук бормашины в кабинете стоматолога, заставляющий дрожать от страха, или кухня, входя в которую мы сразу чувствуем голод. Классическое обусловливание объясняет многие повседневные автоматические реакции человека.

Обучение этого типа было открыто в 1903 году Иваном Павловым, русским физиологом, который разработал метод условных рефлексов при изучении пищеварения у собак. Он

обратил внимание на то, что у них начинала выделяться слюна, как только они слышали звонок, предшествовавший раздаче пищи. У собак эти звонки стали ассоциироваться с едой.

В 1920 году Джон Уотсон и Розали Рейнер провели известное, хотя и неэтичное, исследование условных рефлексов с «малышом Альбертом», 10-месячным младенцем. Уотсон приучил Альберта бояться белой крысы, громко ударяя в гонг при её появлении перед глазами ребёнка. После семи попыток Альберт заплакал, увидев крысу, а потом вообще стал бояться всех белых пушистых вещей, например бороды Санта Клауса.

О Джоне Бродесе Уотсоне

Джон Уотсон (1878–1958) родился в бедной неблагополучной семье в сельской Америке, его отец-алкоголик бросил их, когда Уотсону было 13. Ему пришлось трудиться не покладая рук, работая официантом и уборщиком, чтобы получить образование и прокормить себя. Он проводил эксперимент с малышом Альбертом вместе с Розали Рейнер, своей аспиранткой, будучи всемирно известным психологом, на пике своей карьеры, когда работал в Университете Джона Хопкинса. В это время он был женат и имел двоих детей, но когда обнаружился его роман с Розали, что вызвало настоящий скандал, ему пришлось уволиться, и ни один университет не предложил ему место.

Тогда он переехал в Нью-Йорк, начал работать в рекламе и стал миллионером. Он женился на Розали Рейнер, и у них родилось двое детей. Розали умерла в возрасте 36 лет, и Уотсон, как считают, так и не оправился от этой потери. Уотсон писал книги о воспитании детей, весьма авторитетные в те времена, утверждая, что детей не следует слишком любить. Американская актриса Маризетта Хартли, его внучка по материнской линии, утверждала, что теории её деда, касающиеся эмоционально отстранённого воспитания детей, нанесли психологический вред и ей самой, и её матери, став причиной разлада с ним, а также его алкоголизма и насилия. В конце жизни Уотсон признал ошибочность своих взглядов на воспитание детей и, как говорят, сожалел о том, что написал.

Незадолго до его смерти достижения Уотсона были, наконец, признаны Американской ассоциацией психологов, и ему вручили награду за вклад в развитие психологии.

Классическое обусловливание объясняет то, как у нас развиваются фобии, а также некоторые сексуальные пристрастия. В 1966 году Речман показывал группе мужчин фотографии черных ботинок вместе с фотографиями обнаженной женщины. После многочисленных повторов мужчины стали испытывать сексуальное возбуждение от одного вида черных ботинок.

Подобное обусловливание также объясняет, почему некоторые рекламные объявления оказывают на людей сильнейшее воздействие. Рекламщики многократно показывают свой бренд на фоне стимула, автоматически вызывающего позитивную реакцию, надеясь, что мы будем бессознательно ассоциировать их продукт с этим чувством.

К примеру, производители безалкогольных напитков, спонсирующие Олимпийские игры, рассчитывают на то, что вызываемое ими чувство гордости и воодушевления будет также ассоциироваться и с их брендом. Этой автоматической позитивной реакции может быть вполне достаточно, чтобы ваша рука в магазине потянулась именно к их продукту.



ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ

У нас могут быть условные рефлексы, о которых мы даже не подозреваем. Если вы регулярно употребляете алкоголь, то, наверное, замечали, что иногда он действует на вас сильнее, чем обычно. Или даже один стакан иногда опьяняет больше, чем другой, хотя и при равном количестве алкоголя? Когда вы пьете алкоголь, ваш организм старается компенсировать его вредное влияние или противодействовать ему.

Если вы привыкли пить одно и то же в одном и том же месте, организм автоматически включает компенсаторную реакцию, потому что уже выработался условный рефлекс. Стоит откупорить бутылку вина или сесть на диван, как ваш организм начинает настраиваться на противодействие ему.

Но если вы выпьете что-то новое, например, пиво вместо вина, или окажетесь в непривычном месте – например, в отпуске, ваш организм не будет ассоциировать эти ситуации с алкоголем. Он не будет автоматически включать реакцию противодействия, и поэтому интоксикация окажется сильнее.

Классическое обусловливание также объясняет загадку смерти от наркотиков. Такие смерти всегда связывают с «передозировкой», но зачастую жертвы погибают от приёма обычной дозы, просто оказавшись в непривычном месте, даже в другой комнате, или делая что-то иначе.

Психолог Шепард Сигел рассказывает о пациенте, который принимал морфий по медицинским показаниям. Обычно он это делал в своей полутёмной спальне, а однажды принял лекарство в ярко освещённой гостиной, и хотя доза была такой же, как всегда, она убила его.

2. Оператное обусловливание

Наша когнитивная способность, как вы понимаете, не ограничивается автоматическими рефлексами и эмоциями – мы способны на более сложные действия, например, печь пироги или водить машину. Опираясь на работу психолога Эдварда Торндайка, Б. Ф. Скиннер изучал особый тип обучения, названный им в 1938 году «оперантным обусловливанием». Оперантное обусловливание предполагает обучение на последствиях наших поступков. Вероятность повторения поведения зависит от его последствий, которые могут быть трех типов.

- **Позитивное закрепление:** вознаграждающие, приятные последствия, например, симпатия, комплименты, деньги или еда. Мы чаще всего повторяем то поведение, которое имеет позитивный акцент. Поэтому, когда начальство хвалит нас за работу, мы обычно стараемся и дальше так действовать.

- **Негативное закрепление:** устранение неприятного стимула. Например, мы стираем бельё, чтобы уничтожить грязь и запах, и убираемся, чтобы избавиться от беспорядка или ворчания жены. Другой пример: готовясь к экзамену и боясь завалить его, мы принимаем таблетку от головной боли. Мы часто повторяем поведение, имеющее негативное закрепление.

- **Наказание:** неприятное последствие, которое снижает вероятность повтора поведения, – выговор, штраф за парковку в неположенном месте, лишение водительских прав, тюрьма.

Скиннер считал, чтобы всё наше поведение зависит от позитивного и негативного закрепления и наказания. Например, азартные игры закрепляются выигрышами, а непредсказуемость этого закрепления делает его особенно сильным. Выигрыши обычно редки и носят случайный характер – это называют неустойчивой схемой закрепления. Она вынуж-

дает нас продолжать играть в азартные игры в надежде, что мы дождемся выигрыша в своё время, если не бросим это занятие.



ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ

Исследования Скиннера показали, что зачастую наказание – не самый эффективный способ формирования поведения, так как оно не учит людей тому, что делать, а только показывает, чего не следует делать. Главное, чему нас учит наказание, – как избежать его в будущем. Это часто приводит к нежелательному поведению. Например, ваш местный совет принял решение побудить население к сокращению объёма отходов, введя штраф за лишние пакеты мусора. Но вместо того чтобы сократить отходы, люди начали вывозить свой мусор за город.

Эти принципы закрепления, несмотря на свою простоту, привели к созданию эффективных методов изменения поведения, которые широко используются в офисах, школах и тюрьмах. Методы решения поведенческих проблем у детей, которые обычно показывают в таких телепрограммах, как «Суперняня», основаны именно на этих принципах.

Вы хотите что-то изменить? Попробуйте мыслить, как бихевиорист: определите закрепляющие факторы, на которых строится то или иное поведение, и, если это возможно, измените их, чтобы стимулировать поведение другого типа.



ПРИМЕР

Поведенческая проблема: каждый раз, проходя мимо кондитерской по дороге в школу, ваш ребенок просит купить ему конфеты, а если вы откажетесь, он начнет рыдать и не сдвинется с места. В надежде на спокойную жизнь вы иногда идете на уступки, но каждый день дорога до школы превращается для вас в сущее наказание. Анализ: вы и ваш ребенок закрепляете поведение друг друга. Требования, плач и отказ ребенка двигаться с места подкрепляется неустойчивой схемой позитивного закрепления, когда вы всё-таки покупаете ему конфеты. Ребёнок, со своей стороны, негативно закрепляет ваше поведение: когда вы покупаете конфеты, он перестает плакать.

Решение: создать позитивное закрепление для такого поведения, которое вам нужно. Установите систему вознаграждений, например, ребёнок получает наклейку или похвалу, если спокойно пройдёт мимо магазина. Или он может получить конфеты в качестве вознаграждения, уже придя в школу. Как только установится поведение определенного типа, от вознаграждения можно со временем отказаться.

Бихевиоризм достиг пика своего развития в знаменитой книге Скиннера «За пределами свободы и достоинства» (*Beyond Freedom and Dignity*). Он считал, что все наши действия зависят от среды, поэтому никакой свободной воли и выбора не существует, то есть мы не можем ставить себе в заслугу те или иные действия или нести за них ответственность. Скиннер утверждал, что общество было бы намного счастливее, если бы признало это и строило свою жизнь в соответствии с принципами бихевиоризма.

Бихевиористы мечтали о том, что однажды мы сможем понять себя, не заглядывая при этом в свой мозг. Но не все разделяли их взгляды. Многие мыслители продолжали исследо-

вать субъективный человеческий опыт. Например, гештальтпсихология², одним из главных представителей которой является немецкий психолог Макс Вертхеймер, сосредоточилась на визуальном восприятии – на том, как мы видим мир. Психологи-гуманисты Карл Роджерс и Абрахам Маслоу интересовались ещё более масштабными аспектами человеческого опыта, такими, как креатив, эмоциональные потребности, любовь и счастье.

Зигмунд Фрейд пошел ещё дальше, решив исследовать не только осознанный опыт человека, но и бессознательный. Он считал, что большая часть нашей психологии подчиняется подсознательным процессам: мотивациям, эмоциям и импульсам, о которых мы даже не подозреваем.

Ошибки бихевиоризма

Примерно к середине XX века для многих стало очевидно, что обусловливание не способно объяснить все аспекты нашего поведения.

Например, вознаграждение не всегда закрепляет поведение. Психологи Леппер и Грин раздали детям пазлы и предложили их собрать. Одни из них получили вознаграждение за выполненную работу, а другие нет. Когда спустя какое-то время они снова дали детям пазлы, то оказалось, что те дети, которых наградили, проявляют к пазлам намного меньше интереса, чем другие. Они решили, что раз их уже наградили, то сами пазлы им не нужны. Вознаграждение снизило их внутреннюю мотивацию.

И нам не нужно переживать последствия действий, чтобы чему-то научиться. Альберт Бандура отметил, что мы можем учиться, наблюдая за другими. Одно из самых известных его исследований показывает, как дети учатся у взрослых. В ходе исследования группа детей наблюдала за тем, как взрослый играл с неваляшкой – большой надувной куклой, которая возвращалась в вертикальное положение, если её пытались толкнуть. Они внимательно смотрели, как взрослый пинает куклу ногой или бьёт её руками, а затем некоторые из них, особенно мальчики, увидев такую агрессивную игру, стали сами пинать, бить и толкать куклу. И они не просто копировали поведение взрослого; они придумывали свои способы избиения куклы.

Бандура пришел к выводу, что люди не просто реагируют на вознаграждение и наказание, но играют роль активных, мотивированных агентов. Для понимания того, как мы учимся, недостаточно анализировать только поведение, нужно взглянуть и на те процессы, которые протекают в нашей голове, – на восприятие, мышление, память, внимание и принятие решений. Эти процессы называются познавательной (когнитивной) способностью.

Революционный способ исследования разума

Психологи, вдохновленные изобретением компьютера, поняли, что можно по-новому анализировать работу ума, воспринимая мозг как механизм обработки данных. В 1950-е годы Герберт Саймон показал, что психологические процессы можно стимулировать с помощью компьютера.

В психологии восприятие мозга как механизма обработки информации называется когнитивной революцией. Ульрик Нессер впервые дал определение этому новому подходу в названии своей книги «Когнитивная психология» (*Cognitive Psychology*, 1967).

Как работает мозг

² Гештальтпсихология (от нем. Gestalt – образ, форма) – направление в западной психологии, возникшее в Германии в первой трети XX в., выдвинувшее программу изучения психики с позиции целостных структур (гештальтов), первичных по отношению к своим компонентам. – *Прим. ред.*

Мозг состоит из клеток, так называемых нейронов, способных испускать крошечные электрические импульсы, то есть клетка мозга похожа на выключатель, который можно включить или выключить. Всё, что включает или выключает его, можно использовать для передачи информации. Например, можно передать человеку световое сообщение, включая и выключая фонарик, если знать азбуку Морзе.

Точно так же, как вы включаете и выключаете фонарик с разной последовательностью, так и наш мозг использует группы нейронов, включая и выключая их. Примерно так же работает компьютер, передавая информацию с помощью крошечных электронных переключателей. Итак, информация поступает в вашу голову и обрабатывается там с помощью клеток мозга, передающих электрические импульсы друг другу в соответствии со сложным кодом. Все – начиная с того, что вы узнаете лицо своего супруга/ супруги, и заканчивая пониманием таких концепций, как справедливость, – достигается определенной схемой нейронных импульсов.



ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ

Нейроны, испускающие импульсы в вашей голове в данный момент, только что помогли вам понять концепцию импульсов нейронов.

Сенсорное восприятие

Информация из внешнего мира и из вашего организма поступает в мозг через пять органов чувств. Воспринимающие клетки (сенсорные рецепторы), такие, как клетки сетчатки глаза, замечают физические изменения и передают эту информацию мозгу с помощью электрических импульсов. Мозг обрабатывает информацию, используя другие сложные схемы электрических импульсов между клетками.

Весь этот процесс обработки информации требует немалых усилий: мозг составляет два процента от массы тела, однако использует двадцать процентов его энергии.

В процессе обучения у нас меняется структура мозга.

Дональд Хебб обнаружил, что в процессе обучения у нас меняется структура мозга. При многократном использовании одних и тех же нейронных путей нейроны образуют новые связи друг с другом. Выражение «нейроны, которые выстреливают вместе сцепляются вместе» известно как формулировка закона Хебба.

Человеческое воображение

Но то, что делает наш мозг столь могущественным, – это воображение, позволяющее нам не ограничиваться только картиной «реальности». Мы можем комбинировать информацию в своей голове, чтобы придумать новые идеи и концепции, и создать то, чего в природе не существует.

Мы способны представить себе нечто физически невозможное – будто у нас вдруг выросли крылья, и мы улетаем на Марс, где будем жить долго и счастливо. Сила мозга заключается в том, что он, по словам Алисы Льюиса Кэрролла, может представить «шесть невообразимых вещей ещё до завтрака».

Так что мы способны на безграничный креатив и изобретательность.

Язык

Человеческий мозг даже ещё мощнее, потому что позволяет делиться информацией с другими людьми с помощью языка. Объединяя мышление и воображение людей и используя багаж знаний прошлых поколений, мы получаем удивительные возможности.

Что касается языка, то мозг преобразует нейронные импульсы в другой код: в звуки, которые мы произносим. Устная речь – это тот же код, но при этом мы договорились, что те или иные звуки имеют определенное значение. Так что звук «яблоко» означает яблоко.

У всех человеческих сообществ есть свой язык. Лингвист и мыслитель Ноам Чомски утверждает, что наша способность разговаривать на определенном языке встроена в наш мозг. Он считает, что у разных языков есть один и тот же фундамент, «универсальная грамматика», например, во всех языках есть существительные и глаголы.



ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ

Нужно ли перенимать язык у других людей? Как ни удивительно, нет.

Стивен Пинкер в своей книге «Языковой инстинкт» (*The Language Instinct*) отмечает, что если группы людей не имеют своего языка, они спонтанно придумывают собственный. Например, группы глухих детей, у которых не было возможности выучить общепринятый язык жестов, придумают свой язык.

Язык жестов был придуман глухими людьми, а не слышащими, как многие думают, и языки жестов почти такие же многогранные и сложные, как устная речь. Однако язык развивается только в общении с другими людьми. Если глухой ребенок общается только со слышащими людьми, он не сможет придумать свой собственный язык жестов.

Память

Вышеперечисленные процессы невозможны без системы хранения информации. Память можно подразделить на несколько типов, но основное различие существует между кратковременной памятью, так называемой оперативной, и долговременной.

Оперативная память

Психолог Алан Бэддели считает оперативную память «доской» или рабочим пространством, напоминающим наше самосознание. Оперативная память – не просто хранилище, она играет свою роль в активном мышлении и обеспечивает доступ к информации, наиболее актуальной для текущих проблем. Оперативная память может извлекать информацию из долговременной памяти.



УПРАЖНЕНИЕ

Определите объем своей оперативной памяти

Прочитайте предложенный список слов, постарайтесь запомнить их, а затем по памяти запишите в том же порядке.

Подделка Джемпер Топор Книга

Яблоко Банка Веревка Улыбка

Эль Надежда Звонок Простыня

Большинство взрослых запоминают от пяти до десяти слов, сохраняя их в кратковременной памяти, в среднем – семь. В известной статье «Волшебное число семь, плюс-минус два» (*The magical number seven, plus or minus two*) Джордж Миллер (1956 год) отметил, что в среднем мы можем удержать в кратковременной памяти только семь фрагментов информации за один раз. Фрагмент информации – это любое значимое понятие: один предмет, например, одна цифра или большое число. К примеру, дата 9/11 стала теперь значимым понятием для многих людей.

Долговременная память

Информацию из кратковременной памяти можно перенести в долговременную, но у нас нет ни возможности, ни необходимости хранить всю информацию. Вербальная память не хранит в голове все произнесённые слова, фиксируя только их смысл, только суть услышанного.



ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ

Во время спора с кем-то вы можете сказать: «Да я такого никогда не говорил! Я имел в виду...». Вы пытаетесь поправить человека, но он настаивает на том, что вы говорили совсем другое, потому что он неверно понял вас тогда. Но запомнил именно это, а не ваши конкретные слова. Суть сказанного – это единственное, что остается в кратковременной памяти, а не сами слова.

Воспоминания откладываются в «схемы» – упорядоченные совокупности знаний в мозге, которые активно воздействуют на то, как мы запоминаем информацию. Если информация кажется бессмысленной относительно существующих схем, мозг видоизменяет ее, чтобы она вписалась в них.

Это открыл Фредерик Бартлетт в известном исследовании 1932 года. Он попросил людей запомнить народное сказание американских индейцев под названием «Битва призраков», которое казалось полной бессмыслицей жителям Западной Европы из-за необычных сверхъестественных событий, о которых в нём шла речь. Один из героев этого сказания умирает и «из его рта выходит что-то черное». Люди запомнили это как «у него пена выступила на губах». Информацию подкорректировали, чтобы сделать ее более понятной в соответствии с существующими схемами.

Кроме того, мозг использует информацию, усвоенную нами в прошлом, и вплетает её в воспоминания. В ещё одном классическом исследовании 1974 года Элизабет Лофтус и Джон Палмер показали людям видеозапись дорожной аварии и задали им один из двух вопросов:

«Насколько быстро ехала машина, когда она *столкнулась* с другой машиной?»

или

«Насколько быстро ехала машина, когда она *врезалась* в другую машину и *разбилась вдребезги*?»

Те, кому задали второй вопрос, решили, что машина ехала с большей скоростью, чем та, которую указали люди, отвечавшие на первый вопрос.

Неделю спустя Лофтус и Палмер задали им другой вопрос по поводу этой же видеозаписи: «Вы видели разбитое стекло?». Те, кто услышал в предыдущем вопросе слова «разбилась вдребезги» чаще отвечали утвердительно. На самом деле в видеозаписи не было никакого разбитого стекла. Слова «разбилась вдребезги» вызывали определенные ассоциации, которые отложились в памяти.

Ложные воспоминания

Возможно, что наша долговременная память настолько активна и креативна, что в какой-то момент она заставляет нас «вспоминать» то, чего никогда не было?

Элизабет Лофтус и Жаклин Пикрелл решили проверить, можно ли внушить человеку ложные воспоминания. Они рассказали группе респондентов, что в детстве эти люди однажды потерялись в торговом центре, утверждая, что об этом им сообщили их родственники. Когда они попросили людей вспомнить детали этого происшествия, примерно четверть из них признались, что действительно помнят его, и даже рассказали подробности произошедшего, хотя на самом деле вся история была выдуманной.

Наша способность вспоминать то, чего никогда не было, – серьезная проблема, когда речь идет о свидетельстве в суде. В главе 8 мы ещё поговорим о разрушительных последствиях, которые это может оказать на жизнь людей.

Проведенные Лофтус исследования, проливающие свет на споры вокруг «воссоздания памяти», показали, что психологи, которые плохо разбираются в этих вопросах, вполне могли невольно внушить пациентам ложные воспоминания о насилии, якобы пережитом в детстве. Исследования Лофтус принесли ей не только славу, но и немало волнений и даже угроз со стороны людей, придерживающихся другой точки зрения.



ВОЗДЕЙСТВИЕ

Как улучшить память

Исследования показывают, что усваивать информацию короткими фрагментами с промежутком в 24 часа лучше, чем запоминать один длинный сразу. Но самый эффективный способ запоминания материала – как следует вдуматься в него. Если вы приложите к этому усилия, то сумеете зашифровать, сохранить и воссоздать информацию.

Работа памяти предполагает эти три этапа: зашифровка, хранение и воссоздание – и может ошибиться на каждом этапе. Либо информация не поступает в мозг, либо не откладывается там, либо вы не можете отыскать её в памяти. Этот последний сбой памяти называют феноменом «кончика языка», когда вы не можете вспомнить то, что знаете.

Перечислим методы надежного запоминания информации:

- Упорядочивание: структурируйте информацию, подразделив её на категории или уровни, которые показывают, как разные части информации связаны друг с другом. Это поможет вам, вспомнив одну часть, вспомнить и следующую.
- Обучение: перескажите информацию кому-нибудь, чтобы лучше понять её, и, следовательно, быстрее вспомнить.
- Детальный анализ: подумайте, что значит ваш материал, какие вопросы он поднимает и как влияет на другие аспекты данной темы.
- Резюме: выделите основные мысли.
- Взаимосвязь: попробуйте связать данный материал с тем, что вы уже знаете, чтобы имеющиеся знания напоминали о новой информации.
- Преобразование: преобразуйте материал в информацию другого типа, например, в рисунок или диаграмму.

Два типа мышления?

Информацией в нашей голове управляют процессы мышления. Психолог Даниэль Канеман считает, что у нас есть две системы для мышления. Во-первых, подсознательная система: все впечатления, решения и понимание, которые рождаются в голове человека без каких-либо усилий с его стороны, автоматически. Её он называет системой 1. Мышление этого типа быстрое и не поддается нашему контролю. Например, стоит вам увидеть торт, вы инстинктивно понимаете, что это именно торт, предчувствуете его потрясающий вкус и автоматически тянетесь за кусочком.

Наш мозг похож на коалиционное правительство, где нет никакого единогласия.

Во-вторых, есть осознанная, обдуманная система мышления. Это мышление происходит медленнее, требует усилий и поддается контролю. Канеман называет это системой 2. Именно такое мышление мы ассоциируем с нашей способностью осмыслять и рассуждать.

Итак, когда вы тянетесь к ножу, чтобы отрезать кусочек торта, включается система 2. Вы говорите себе, что торт никак не вписывается в ваши планы сбросить лишний вес. Вы смотрите на толстый слой сахарной глазури и мысленно подсчитываете калории, которые уже съели сегодня. Система 2 размышляет, стоит ли давать волю системе 1.

Значит, наш мозг похож на коалиционное правительство, где нет никакого единогласия, так как система 1 и система 2 постоянно воюют. А какая часть мозга доминирует? Автоматическая, бессознательная система или разумная, думающая часть? В главе 8 мы расскажем об исследованиях, дающих удивительный ответ на эти вопросы.

Неужели Фрейд прав?

Хотя многие колоритные идеи Зигмунда Фрейда, такие, как концепция «зависти к пенису», не выдержали проверку временем, большинство психологов согласны с тем, что его основная идея оказалась верной – подсознательные процессы воздействуют на львиную долю нашего поведения. Сейчас принято считать, что нам свойственны эмоции, о которых мы даже не подозреваем, и мозг способен воспринимать информацию без нашего ведома. Мы осознаем лишь небольшую часть активности собственного мозга.

Мозг всё же не компьютер

Изучение когнитивных процессов значительно продвинуло психологию вперед, далеко за пределы ограниченного взгляда бихевиоризма. Теперь мы знаем, как наша способность мыслить, запоминать, воображать и использовать язык вывела нас на уровень, недостижимый для других млекопитающих.

Хотя воспринимать мозг как биологический компьютер очень удобно, но этот подход не даёт ответа, к примеру, на такой вопрос: как схема нейронных импульсов может породить ощущение непрерывного потока мышления? Никто не знает. Если сравнивать мозг с компьютером, то как объяснить самосознание? Работа мозга во многом всё ещё остаётся для нас тайной.

Разные уровни человеческого интеллекта

Психологи добились некоторого прогресса в изучении интеллекта. Все мыслительные способности – обучение, мышление, язык, память и воображение, и не только они, воздействуют на интеллект. Хотя ими обладает каждый здоровый человек, большинство из нас считают, что у некоторых людей интеллект выше, чем у остальных.

Несмотря на популярность интеллекта как концепции и широкое применение IQ-тестов, единого определения интеллекта не существует. Дэвид Векслер определяет интеллект как «общее понятие, включающее способность человека действовать целенаправленно, мыслить рационально и эффективно существовать в данных обстоятельствах».

Мысль тестировать интеллект принадлежит Френсису Гальтону, двоюродному брату Чарльза Дарвина. В 1905 году психологи Бине и Симон, опираясь на его труды, разработали первый тест на интеллектуальные способности для выявления в школах детей, испытывающих трудности в обучении. Примерно в то же время психолог Чарльз Спирмен обнаружил, что если люди хорошо справляются с заданием на интеллект одного типа, им зачастую легко даются и другие задачи разного типа, что позволило ему выдвинуть идею общего интеллекта.

Один из самых популярных тестов на интеллект для взрослых, который используется и по сей день, был разработан Дэвидом Векслером в 1939 году. Он проверяет способность человека мыслить визуально и вербально, а также скорость мышления и способности оперативной памяти. Средний балл – 100.

130 и выше: Одаренный.

115–130: Высокий интеллект.

85–115: Средний уровень.

70–85: Низкий интеллект.

70 и ниже: Трудности в обучении

Высокий уровень IQ прогнозирует высокие оценки в школе и вероятность получения в дальнейшем престижной работы. Результаты многих исследований показали, что существует связь между высоким IQ и успешной деятельностью, поэтому тестирование широко используется для отбора кандидатов на те или иные должности.

Вы можете проверить свой IQ здесь: <http://www.iqtestexperts.com/iq-test/instructions.php>.



ПРИМЕР

Слишком умный, чтобы стать полицейским?

Большинство работодателей ищут кандидатов с высоким IQ, а не низким, однако в 1996 году Роберт Джордан узнал, что его резюме на пост полицейского США отклонено на том основании, что его IQ составляет 125. Ему сказали, что он слишком умный, поэтому такая работа покажется ему скучной, и он вскоре уволится. Его жалобу на дискриминацию тоже отклонили. Американская армия, напротив, отклоняет заявки с IQ ниже 85. Оказалось, что рекруты с IQ ниже этого уровня нуждаются в большей помощи и тренировке, а достижения у них скромные.

Несмотря на широкое применение, интеллектуальное тестирование противоречиво, его противники говорят, что эти тесты пропитаны белой, западной, мужской культурой. Например, IQ прогнозирует «успех», если под ним подразумевать престижную работу. Но, может, успех – это ещё и умение воспитать счастливых детей?

Мы стали умнее?

Что бы ни измеряли тесты на интеллект, мы справляемся с ними все лучше и лучше, поскольку IQ населения повышается. В Великобритании средний уровень IQ вырос на три пункта за десять лет. Этот феномен получил название «эффект Флинна», в честь Джеймса Флинна, который привлек внимание общественности к этому вопросу. Систему подсчета в IQ-тестах корректируют, чтобы средний балл равнялся 100.

Наши интеллектуальные способности повысились не во всех областях – мы не стали лучше разбираться в математике, например. Флинн отмечает, что нам больше удаются задачи типа «Что общего у собаки и кролика?». Это говорит о нашей способности мыслить абстрактными концепциями. Флинн считает, что одна из причин – более высокий уровень образования. В школе нас побуждают учить и понимать концепции, вместо того чтобы зубрить факты. Стивен Пинкер идет дальше, предполагая, что именно наше отличное умение мыслить абстрактными концепциями, такими, как справедливость, помогло нам развить свою способность к моральным суждениям, что, в свою очередь, привело к снижению дискриминации и насилия в обществе.

Вероятно, мы не можем совершенствовать свои умственные способности бесконечно. Результаты последних исследований показывают, что эффект Флинна, возможно, снижается, по крайней мере, в развитых странах.

Каждый может стать гением?

Принято считать, что гений обладает исключительно высоким IQ. И мы зачастую думаем, что такие люди, как Эйнштейн или Моцарт, родились гениями.

Но психолог К. Андерс Эрикссон считает, что врожденный талант и IQ – не самые важные факторы, прогнозирующие исключительные способности человека. Эрикссон изучил выдающихся людей из разных областей деятельности – врачей, музыкантов и т. д., и обнаружил, что самые талантливые из них – это те, которые работают больше и дольше остальных.

Самые талантливые люди работают больше и дольше остальных.

Люди, обладающие исключительными способностями, развивали свой талант не меньше 10 000 часов. И важна не сама продолжительность работы, а решимость постоянно совершенствоваться в своём деле. Блестящие люди всегда недовольны своей работой и находят способ улучшить её.

«Дело не в том, что я такой умный, дело в том, что я дольше занимаюсь этими проблемами».

Альберт Эйнштейн

Другие психологи отвергают идею общего интеллекта, утверждая, что намного разумнее предполагать наличие у человека множества интеллектов, и стремятся расширить определение этого понятия. Говард Гарднер предложил включить в него следующие дополнительные способности:

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.