Бегущие по лезвию интуиции.

*Александр Волков - «Знание-сила» №9/2007.*

А часто ли мы в жизни находимнужные решения? Порой мы прини­маем их в считанные мгновения, «быс­тро и просто», словно и не думая. Мыпринимаем их по наитию. Доверяемсяне рассудку, не его железной логике, аинтуиции, вспыхивающей как свето­вой луч. Эти «быстро и просто» частостановятся синонимами «точно и на­дежно», оказываются лучше тех реше­ний, что мы приняли после долгихраздумий. Мы с первого раза подчасбываем точны, а с десятого выбираемсамое взвешенное и — нередко — не­эффективное решение.

Когда вольна интуиция, то инер­ция жизненных обстоятельств мини­мальна — мы отсекаем этот бесконеч­ный ряд «малых чисел», окружающихнас, и округляем оставшиеся значи­мые части ряда до целого. Когда жеинтуиция молчит, то на нас,за что бы мы ни взялись, действует громадная «силатрения рассудка о почву из­вестных фактов» — фактов,которые нам предстоит изу­чить досконально, если мыхотим понять, кто мы и чтомы, фактов, которые таклегко минует интуиция, пе­реносящая нас к цели с го­раздо меньшей затратой умаи сил.

Вот только сами ученые,исследователи человечес­кой натуры, — интуитивно— сторонились интуиции.Это — слишком расплывча­тое, неопределенное поня­тие. Обманчивый блеск ин­туиции невольно завлекал визлюбленную вотчину мис­тиков и эзотериков, готовыхподменить любую законо­мерность произволом из­любленного ими Промысла.Интуиция, окольными пу­тями ведущая нас к цели,неизменно оказывалась наобочине научных исследо­ваний.

Лишь в последнее времяв отношении к интуициинаметился сдвиг. Ведетсясерьезное изучение этого неуловимо­го, неописуемого свойства человека —«знать наперед», «чуять нутром». Ста­вятся изощренные эксперименты,придумываются все новые тесты, ис­пользуются томографы, чтобы толькопонять тот механизм, который позво­ляет нам не перебирать все возмож­ные «варианты решений», предлагае­мых жизнью, а моментально находитьодно-единственное верное — или, ес­ли прибегнуть к техногенному срав­нению, действовать не как кремние­вый, а как квантовый компьютер (см.материалы, посвященные квантовымкомпьютерам в этом номере).

Сальвадор Дали. Портрет виконтессыМари-Лауры де Ноай, 1952 г.

Чем разнообразнее эти экспери­менты, тем понятнее ученым, чтосплошь и рядом вполне логичные решения, принимаемые нами, коренятся в бессознательном нашего «я» —они принимаются интуитивно, касается ли это покупки кофе в супермаркете или выбора спутника жизни. Мысами не можем до конца объяснитьсебе, почему поступили именно так,что побудило нас сделать выбор, сократить цепь логичных рассужденийдо молниеносного прочерка, именуемого наитием. Но особенно удивляетученых то, насколько верны, бываютрешения, принятые интуитивно.В одном из таких экспериментов, несамом педагогичном, ученикам тре­бовалось в течение нескольких минутоценить преподавательские талантынезнакомого им учителя. Их скоропа­лительные мнения оказывались точ­нее суждений тех, кто, лишь просидеввесь урок и привыкнув к манере мен­тора, оценивал его, тщательно взве­шивая все за и против.

Исследователи опрашивали участ­ников вечера знакомств, которым от­водилось всего шесть минут на то,чтобы оценить возможного партнера.Членам контрольной группы давалоськуда больше времени на оценку, идальнейшие наблюдения показали,что они чаще выбирали себе партнера,с которым отношения потом никакне складывались. Сакраментальный«первый взгляд» на поверку чащеувенчивался любовью, чем трезваялогика расчета.

Еще в одном эксперименте — их,повторюсь, проводится все больше ибольше — испытуемым требовалось сходу выбрать один из предложенныхпостеров и повесить его дома на сте­ну, тогда как другим давали время по­думать. Через несколько недель уче­ные поинтересовались судьбой отоб­ранных постеров. Оказалось, что почти все, кто долго колебался, делая выбор, уже поснимали надоевшие имплакаты со стен, а те, кто выбирал интуитивно, подсознательно, в считанные секунды, в большинстве своемеще любовались удачным приобретением.

Впрочем, мало кто из нас, положаруку на сердце, удивится подобнымрезультатам, ведь в глубине души всемы знаем, что важнейшие решения вжизни принимаем спонтанно, не раз­думывая, интуитивно — сами не в си­лах понять, почему нам нравится то, ане это. А ведь еще в 1950—1960-е годыслово «интуиция» находилось в спис­ке запрещенных к использованию внауке терминов. Табу было снято но­вым поколением исследователей,заговоривших четверть века назадоб «имплицитных», «автоматических»процессах, протекающих в мозге.

Довольно быстро выяснилось, чтосознательные процессы составляютлишь крохотную часть нашей умст­венной деятельности. Простой при­мер: мозг человека, всего-навсего ску­чающего, сидя в кресле, как установ­лено, каждую секунду получает около11 миллионов сигналов от различныхрецепторов тела. Так, клетки его спи­ны и ног буквально «заваливают» мозгсообщениями о том, что на них давиткресло; до его слуха непрерывно доле­тает тиканье часов; вкусовые рецепто­ры, расположенные на языке, все ещереагируют на микроскопические ку­сочки банана, оставшиеся на языкепосле «перерыва на перекус», что былполчаса назад. Как относиться к этимсигналам, которые мы никак не ос­мысливаем? Как к «спаму» головногомозга?

Среди этих однообразных сообще­ний нет-нет да и встречаются весьмаважные. Вот целая группа рецепторовбедра «телеграфирует» о том, что ногазатекла. В следующую секунду мы, са­ми того не понимая, машинально ер­заем в кресле. Пока одни рецепторыуха отсчитывают механическое «тик-так» в унисон ходикам, другие вопиюто том, что из открытого окна повеялохолодком. Так же бессознательно внас нарастает желание выпить водыили выкурить сигарету, перебраться втень или накинуть на себя кофту.

Слово «бессознательно» здесьглавное. Эксперименты показывают,что наше сознание может восприни­мать порядка сорока сигналов одно­временно; весь остальной массив ин­формации обрабатывается скрытно отнас — проще говоря, мы живем на«автопилоте».

Философы, веками учившие весьпросвещенный мир догме «Мыслить— значит существовать», на самомделе уподоблялись простакам, на­блюдавшим за айсбергом с бережка ине знавшим, как оценить размерыльдины. Мы живем, не успевая ос­мысливать происходящее. Мало того:нами прекрасно управляют (sic: ма­нипулируют) те, кто тоже не успеваеттолком осмыслить происходящее.Это касается всех «отцов-команди­ров» — от менеджеров среднего зве­на до политиков самого высокого по­лета, будь то Путин или Лужков. По­зднее политологи и комментаторыперечислят десятки логичных дово­дов, пытаясь объяснить все эти попу­лярные и непопулярные решения ру­ководителей страны, которые — бу­дучи просто не в силах продумать доконца последствия своих указов — тои дело доверяются слепой интуиции,поступают наугад, наудачу, полагаясьлишь на свои симпатии и антипатии.Но, разумеется, мало кто из государ­ственных мужей или, к примеру,крупных бизнесменов готов при­знаться в подобном волюнтаризме.«Для нашей культуры такое толкова­ние своих действий ответственнымилицами вообще неприемлемо», —признают исследователи, зановооткрывающие то, что безжалостновысветил Толстой, описывая Напо­леона.

Да ведь и мы сами в повседневнойжизни сплошь и рядом вначале дейст­вуем, а затем более или менее удачнообъясняем поступки. Одним удаетсявесьма умно обосновать свои промахии удачи — и к ним относятся с уваже­нием, другие не могут подобрать нуж­ных слов — и их считают «глупцами».В континууме поступков важнейшимоказывается «премудрый» к ним ком­ментарий. Так возникает иллюзия то­го, что мы сами — хозяева своих по­ступков, своей судьбы. Так у «рабовэмоций и инстинктов» рождаетсяощущение «самовластья», придающееим столь необходимую в жизни уве­ренность в себе.

Но, спрашивается, как мы обрета­ем знания на эмоциональном уровне?Как ведем подсчет всех плюсов и минусов, если не успеваем доверитьсялогике?

Эксперименты показывают, чтообъем скрытой памяти головногомозга поразительно велик. Здесь бес­прерывно накапливаются новые сведения. Происходит это даже тогда,с когда сознание человека отключается.Например, американский психологДэниелШактер зачитывал пациентам, лежавшим под наркозом, перечни слов, а потом, когда они возвращались к действительности, предлагалим на выбор несколько списков слов.Как правило, люди выбирали слова из«знакомого списка» — из того, чтобыл зачитан им в час операции.

На бессознательном уровне мозгне только накапливает информацию,но и взвешивает, оценивает и сорти­рует ее. Зачастую — интуитивно — онвыуживает из огромных массивов све­дений нужные, важнейшие для себя.Так, милиционер, обводя взглядомсотни лиц, моментально — по неуло­вимым признакам — выискивает по­дозрительную персону, не в силах се­бе объяснить, что же ему не понрави­лось. «Похоже, тот тип сам напряжен­но высматривал меня», — мог бы, по­жалуй, сказать он, вновь и вновь про­кручивая в уме эпизод.

Наше подсознание молниеносносравнивает увиденное с ожидаемым.Любое несходство напрягает созна­ние. Особенно остро мы реагируем нанеожиданную мимику: дрогнувшиеуголки губ, взгляд, отведенный в сто­рону, невольный поворот головы.Ведь мы — настоящие знатоки чело­веческих лиц. Этим занимается целыйотдел головного мозга, помогающийнам оценить эмоциональное состоя­ние собеседника в данную секунду.

Ведь лицо может поведать о человеке гораздо больше, чем он сам хотел бы сказать. «С годами человек заселяет пространство образами провинций,царств, гор, заливов, кораблей, островов, рыб, жилищ, орудий труда, звезд,лошадей и людей, — писал Х. Л. Бор­хес. — Незадолго до смерти ему открывается, что этот терпеливый лабиринт линий тщательно слагает чертыего собственного лица».

Пока наше сознание анализируетсказанное, подсознание жадно впи­тывает увиденное. Успехи многих мо­шенников, будь то экстрасенсы иликарточные шулера, тоже заключаютсяв прекрасном знании физиогномики,позволяющем им выведывать многиесекреты сидящих рядом людей.

Исследователь из Калифорний­ского университета Пол Экман иден­тифицировал 43 элемента, из которыхскладываются наши мимические при­знания — своего рода вокабуляр, ко­им пользуются губы, глаза, лоб. Изпяти таких элементов можно соста­вить свыше десяти тысяч выраженийлица. Большинство таких выражений,правда, — это пустячные гримасы,вроде тех, что готов состроить любойребенок. Однако около трех тысяч вы­ражений выдают характерные душев­ные состояния — радость, страх, вос­торг, отвращение, ложь. Надо лишьнаучиться читать их.

Вот именно! Сила интуиции наше­го мозга заключается в самого разногорода сведениях об окружающем мире,накопленных в подсознании. Божест­венный дар интуиции не сравнить стопорной работой логики, то и делооказывающей нам медвежью услугу.Когда мы принимаем интуитивноерешение, активизируется базальнаячасть головного мозга. Это — один изсамых древних его отделов; он отвеча­ет за эмоциональные реакции. Мил­лионы лет эволюции животные инту­итивно реагировали на все, что про­исходило вокруг, и жизнь как-никакуцелела в любых катастрофах, увенчавсвое древо «человеком разумным».

Как жаль, что мы так часто прене­брегаем интуицией, не доверяемся ей,взваливаем все наши сомнения и на­дежды на тихоходный возок рассудка,надеясь, что он-то сделает за нас пра­вильный выбор — тот самый выбор,который мы уже сделали в считанные доли секунды... и не поверили

Впрочем, в наш стремительныйвек подчас подводит и интуиция. Об­становка вокруг нас меняется так бы­стро, что мозг не успевает привыкатьк ней, интуитивно оценивать все но­вое. Может быть, поэтому люди,склонные часто полагаться на интуи­цию, так не любят перемен, ценят ус­тойчивость и стабильность, ведь взнакомой им обстановке они могутдействовать безошибочно, не задумы­ваясь над подоплекой поступков.

Научная дисциплина, котораяособенно ревностно занимается про­счетами интуиции, называется нейро-экономикой. Один из ее пионеров,ДэниелКанеман из Принстонскогоуниверситета, был удостоен в 2002 го­ду Нобелевской премии за свои рабо­ты в области экономики.

«Характерное поведение людей —боязнь рисковать», — отмечает Кане­ман. Вот простой опыт. Человекупредлагается выбрать между девятьюсотнями долларов, которые он гаран­тированно получит, и тысячей долла­ров, которые он получит с вероятнос­тью 90%. Большинство людей, отве­чавших на этот тест, соглашались наменьшую сумму, лишь бы не потерятьвсе. Страх потери был ощутимее радо­сти от удачного приобретения.

Анализируя поведение биржеви­ков, Канеман заметил, что, едва курсценных бумаг начинает расти, боль­шинство людей слишком спешат по­лучить хоть какую-то прибыль, оче­видно, боясь скорого «обвала» курса.Когда же курс и впрямь начинает па­дать, многие интуитивно совершаютдругую ошибку, что можно пояснитьопять же с помощью простого теста.

Когда человеку предлагают гаран­тированно потерять 900 долларов илис вероятностью 90% лишиться 1000долларов, многие, как за соломинку,держатся за десять процентов надеж­ды и начинают рисковать, явно пере­оценивая свою способность загляды­вать в будущее.

По оценке Канемана, 80% учреди­телей коммерческих компаний рас­считывают прочно утвердиться нарынке, но в действительности уже че­рез пять лет три четверти этих фирмисчезнет с рынка. «Не будь в нас отрождения заложен оптимизм и надеж­да на лучшее, вряд ли экономика былабы столь динамичной, как сейчас,а предпринимательская деятельностьпользовалась бы такой популярнос­тью».

Однако такой оптимизм не долженвводить в заблуждение. К сожалению,предприниматели склонны так же не­дооценивать возможность финансо­вого краха, как и простые вкладчики«МММ» или те доверчивые люди, что,поверив в «недорогой кредит» и пере­оценив будущие доходы, теперь немогут расплатиться с долгами.

Так что наши отношения с интуи­цией гладкими не назовешь. С однойстороны, нам удаются гениальныеозарения, с другой стороны, нашеподсознание порой попросту дурачитнас.