



Книга Шестое чувство

Интуиция как подсознательная часть разума

Герд Гигеренцер

Penguin, 2008

Год первого издания:2007

Также есть на следующих языках: Английский

Рецензия BooksInShort

По мнению философов, человек должен полагаться на рациональное мышление, а не прислушиваться к внутреннему голосу интуиции, которая часто бывает обманчивой. Однако автор книги – профессиональный психолог – придерживается иной точки зрения. Он считает, что интуиция нередко оказывается гораздо более эффективным инструментом принятия решений, чем рассудочное мышление. Гигеренцер ссылается на результаты многочисленных исследований, которые однозначно доказывают превосходство интуиции над логикой. В книге показано, что люди, не обладающие столь же богатой информацией, какой обладают эксперты, нередко принимают гораздо более верные решения. *BooksInShort* рекомендует эту книгу прежде всего тем, кто хотел бы усовершенствовать свое умение принимать решения. Ее автор полностью разделяет мнение поэта Александра Поупа, который говорил: “Тот, кто мудро рассуждает, не всегда мудро поступает”. А что на этот счет подсказывает ваш собственный внутренний голос?

Основные идеи

- Интуиция – это подсознательный интеллект.
- В основе интуиции лежат неосознаваемые эмпирические правила.
- В первобытную эпоху интуитивное чутье помогало человеку выживать.
- Для первобытных людей интуиция была гораздо важнее всех остальных мыслительных процессов.
- Сегодня большинство людей относится к интуиции с недоверием.
- Исследования показывают, что интуиция может оказывать ценную помощь в принятии решений.
- Часто интуиция подталкивает человека в совершенно ином направлении, чем то, на которое указывает рациональное мышление.
- Люди, прислушивающиеся к интуиции, гораздо чаще бывают удовлетворены результатами своих действий, чем те, кто руководствуется логикой.
- Чем меньше у человека информации, тем легче ему бывает принять правильное решение.
- Многие важные решения по-прежнему принимаются на основе интуиции.

Краткое содержание

Когда предчувствия не обманывали

Задолго до эпохи, когда первые мудрецы сделали первые научные открытия, интуиция была для человека единственной опорой в принятии решений. Вся его жизнь зависела от того, насколько чутко он прислушивался к своим предчувствиям и ощущениям. Интуиция помогала первобытным людям получать знания друг о друге и о полном опасностей окружающем мире. Без развитого внутреннего чутья они бы не смогли выжить. Поэтому неудивительно, что люди древности придавали такое огромное значение интуиции и приписывали дар ясновидения всем богествам.

“У сердца есть свои резоны, неведомые разуму.” – Блез Паскаль

С тех пор многое изменилось. Для большинства современных ученых интуиция значит не больше, чем урчание в животе. То, что некогда считалось бы знанием, ниспосланным свыше, сегодня кажется лишь смутным предчувствием, которое может выступать не более надежным ориентиром для действий, чем гадание на кофейной гуще. Наши современники чаще всего считают, что решения должны приниматься по методу, сформулированному еще Бенджамином Франклином в письме к племяннику. Он рекомендовал изложить все аргументы “за” и “против” на бумаге, затем отложить список на несколько дней, а потом вернуться к нему, еще раз взвесить аргументы и принять решение.

“Может ли интуиция подсказать человеку наилучшее решение? Мысль об этом кажется многим наивной и даже нелепой”.

Один человек решил воспользоваться “моральной алгеброй” Франклина, чтобы понять, на какой из женщин, с которыми он встречался, ему стоит жениться. Он взвесил все достоинства и недостатки каждой из них, и когда он наконец решил, на ком стоит остановить свой выбор, его внутренний голос сказал ему, что он ошибается. Таким образом, метод Франклина лишь помог человеку понять, что сердце уже сделало свой выбор.

“Больше информации не всегда значит лучше”.

Исследования показывают, что если прислушиваться к тому, что подсказывает “шестое чувство”, то можно находить оптимальные решения для множества жизненных проблем и ситуаций. На основе приобретенного за многие тысячелетия опыта люди выделили целый ряд интуитивных принципов решения сложных задач. Эти опытные, или эмпирические правила, помогают человеку действовать быстро и точно. Таким образом, интуиция – это не просто чутье, а подсознательная часть нашего разума. Подчас ее работа оказывается гораздо более эффективной, чем самые современные компьютеры и стратегии принятия решений.

“Логические рассуждения часто противоречат тому, что нам подсказывает интуиция”.

Представление о том, что человеческий интеллект – это способность к логическому мышлению, сегодня стало общим местом. Тем не менее большая часть решений человека о том, кого любить, что ненавидеть или, скажем, какой стиральный порошок купить, не только не имеют ничего общего с рациональными рассуждениями, но и попросту несовместимы с ними. Слова “интуиция”, “внутренний голос” и “шестое чувство” – синонимы. Все они обозначают одно и то же явление, основанное на развившихся в ходе эволюции способностях человеческого разума и простых эмпирических правилах. Все проявления интуиции обладают несколькими общими чертами:

1. Они возникают в сознании мгновенно.
2. Их логика не всегда понятна.
3. Они побуждают человека к действиям.

“Любая квалифицированная экспертная оценка, как правило, опирается на интуицию”.

Современный человек убежден, что он должен действовать обдуманно в любой ситуации и принимать решения, лишь тщательно взвесив факты. У рационального подхода есть недостаток – направление, на которое указывает он, часто бывает совершенно иным, чем то, в котором подталкивает человека интуиция. Как свидетельствуют научные исследования, среди людей, принимающих решения рационально, гораздо больше недовольных получившимися результатами, чем среди тех, кто полагается на интуицию.

Спасительное неведение

Представьте, что вы – участник телевизионной викторины с призом в миллион долларов. Вы ответили на все вопросы ведущего, оставив соперников далеко позади, и теперь вам предстоит дать ответ на самый последний вопрос, чтобы получить приз. Этот вопрос такой: “Население какого города США больше – Детройта или Милуоки?” Какая жалость, что вы не слишком хорошо знаете географию! Логическое рассуждение в данном случае не поможет: вы или знаете ответ, или нет. Ученые задали этот же вопрос двум группам студентов – из США и Германии. 40% американских студентов проголосовало за Милуоки, а студенты из Германии практически единодушно выбрали Детройт – и оказались правы. Как они узнали правильный ответ?

“Одна лишь узнаваемость бренда может быть таким же значимым критерием для инвестора, как и мнение финансовых экспертов, авторитетных инвестиционных фондов и всего рынка в целом”.

Немецкие студенты отнюдь не обладали более глубокими познаниями. Скорее наоборот – большинство из них почти ничего не знали о Детройте и вообще никогда не слышали о Милуоки. Однако именно это обстоятельство, как ни странно, и помогло им победить. Не имея никакой вспомогательной информации, немцы выбрали город, о котором хоть что-то слышали, предположив, что его население больше. Таким образом, студенты применили эмпирическое “правило узнавания”: если вы узнаете один предмет и не узнаете другой, из этого следует, что узнаваемый предмет более значим, чем другой. Американские студенты кое-что знали про оба города, поэтому не могли применить это правило, зато немецкие студенты, зная гораздо меньше, оказались в выигрышном положении – благодаря интуиции.

“Интуиция, некогда считавшаяся самой надежной формой познания, для западного рационализма превратилась в крайне сомнительный источник указаний, которыми легко можно пренебречь”.

Люди ежедневно применяют “правило узнавания”, совершая покупки. Они покупают товары тех марок, о которых слышали, игнорируя незнакомые. Именно из-за этого свойства человеческого восприятия компании тратят миллиарды на рекламу – они стремятся во что бы то ни стало сделать товарную марку узнаваемой. Впрочем, “правило узнавания” не применяется людьми автоматически во всех без исключения случаях. Человеческое восприятие гибко, и применение эмпирических правил зависит от обстоятельств. Сам процесс их применения по большей части

протекает в подсознании.

Подсознательная часть разума

Человеческое подсознание обладает собственным интеллектом – интуицией, внутренним чутьем. Этот подсознательный интеллект помогает людям жить. Например, он проявляется в ситуациях, требующих мгновенного принятия решений. Можно ли доверять этому человеку? Безопасно ли перейти улицу в этом месте? Можно ли съесть это блюдо? Решения такого рода принимаются автоматически. Хотя логика принятия этих решений не всегда понятна, они чаще всего бывают настолько убедительными, что мы выполняем их без колебаний.

“Интуиция – это самый быстрый способ приобрести навыки жизни в определенной культуре и тем самым внести вклад в ее развитие”.

Люди с рациональным складом ума относятся к интуиции с недоверием и предпочитают тщательно взвешивать все “за” и “против”, прежде чем действовать. Однако мы в своих действиях чаще всего руководствуемся именно интуицией. Наш разум – это набор рациональных и интуитивных инструментов, которые помогают адаптироваться к окружающему миру. В одних ситуациях самым эффективным оказывается рациональный подход, в других – интуиция. А решение некоторых проблем возможно отыскать, только применив логику в сочетании с интуицией.

Больше – не всегда лучше

Ученые и интеллектуалы не доверяют интуитивным действиям, так как интуиция часто заставляет человека действовать в отсутствие достаточной информации. Интуитивные действия нарушают кажущийся очевидным принцип “Чем больше информации или вариантов выбора, тем лучше”. Однако реальные факты – в частности, приведенный выше опрос студентов – говорят об обратном. Вот некоторые аргументы, демонстрирующие правоту принципа “Чем меньше (рассуждений, информации), тем лучше”:

- **Автоматические моторные навыки.** Попросите игрока в гольф заранее оценить силу удара по мячу, и он обязательно промахнется. Большинство экспертов сходится в том, что излишнее теоретизирование может препятствовать эффективному использованию уже отработанных навыков.
- **Когнитивные ограничения.** Человеческий мозг обладает замечательной способностью забывать прошлое, чтобы сосредоточиться на настоящем.
- **Парадокс свободы выбора.** Человек в состоянии сделать рациональный выбор из двух или трех вариантов, но никто не способен сделать выбор в ситуации, когда количество вариантов бесконечно.
- **Преимущества простоты.** Сложные, трудно применимые правила часто препятствуют быстрому принятию решений.
- **Цена информации.** Так же, как слишком большое количество медицинских обследований может навредить здоровью больного, слишком сильное любопытство во взаимоотношениях людей может разрушить доверие.

“Людам часто кажется, что у сложных задач должны быть такие же сложные решения, даже если в действительности эти решения самые простые”.

Из этих примеров видно, что избыток информации способен превратиться в помеху для процесса принятия решения. Стремление к “большему” – к сложности и всесторонней детализации – часто приводит к неудачным решениям в ситуациях неопределенности, из которых в основном и состоит наша жизнь.

Люди с рациональным складом ума ссылаются на то обстоятельство, что “шестое чувство” не подчиняется законам логики. Однако не стоит забывать, что мы прибегаем к помощи интуиции именно тогда, когда логическим путем найти решение оказывается невозможно. В частности, логические принципы не учитывают культурный контекст, и поэтому высказывание, явно ошибочное с точки зрения логики, нередко оказывается вполне здравым суждением в реальной жизни.

Выбор лучшего

Часто можно слышать, что сложная проблема требует такого же сложного решения, а чтобы это решение найти, требуется собрать и проанализировать как можно больше данных. Однако на практике люди прекращают поиск, как только находят какое-нибудь основание для того, чтобы поступить так, а не иначе. Иными словами, они пользуются эмпирическим правилом “выбора лучшего”.

“Идея о том, что ради соблюдения моральных принципов человеку придется чем-нибудь пожертвовать, часто противоречит тому, что ему подсказывает внутренний голос”.

Рассмотрим следующий пример. Отец хотел бы отправить младшего сына в такую школу, где он будет хорошо успевать. Больше всего отцу мальчика не хотелось бы, чтобы тот повторил печальный опыт своего старшего брата, так и не окончившего школу. Чтобы выбрать школу, отец собирает множество самой разной информации о двух школах неподалеку – средние показатели посещаемости, результаты выпускных экзаменов и многое другое. К несчастью, ни одна из школ не публикует данные, которые интересуют его больше всего, а именно – процент учеников, не получивших аттестат.

“Во многих ситуациях нравственные установки человека основываются на неосознаваемых эмпирических правилах”.

Поскольку отец немного разбирается в школьном образовании, у него есть основания предполагать, что показатель посещаемости приблизительно соответствует проценту учеников, успешно окончивших школу. Так как в школе А этот показатель выше, чем в школе Б, то свой выбор он останавливает именно на ней, не рассматривая никакие другие показатели. Таким образом, отец интуитивно применил правило “выбора лучшего”, согласно которому в ситуации неопределенности лучше довериться чутью и проигнорировать лишнюю информацию. Что интересно,

выбор отца школьника полностью согласуется с данными исследований о том, что посещаемость – самый достоверный индикатор числа учеников, которые успешно сдают выпускные экзамены.

Выводы подсознательного разума

Человеческий мозг способен делать подсознательные умозаключения, основываясь на данных органов чувств. Более того, он умеет “додумывать” ситуацию, восполняя пробелы на основе приобретенного опыта. Например, ребенок может моментально (и очень точно) определить, о чем в этот момент думают другие дети вокруг него, следя за направлением их взгляда. Увидев, что другой ребенок мельком взглянул на конфету, он точно знает, о чем тот сейчас думает. Мозг взрослого человека работает так же. Большинство людей, находящихся в одном и том же помещении, могут мгновенно определить социальный статус друг друга, проследив, кто на кого смотрит. Естественно, эти умозаключения выполняются инстинктивно – на уровне примитивных внутренних ощущений.

“Сегодня интуицию все чаще связывают не с мышлением, а со способностью «чувствовать нутром»”.

Особые психические способности, развившиеся в ходе эволюции, наделяют людей возможностью принимать мгновенные интуитивные решения, избегая при этом ошибок. В их число входят способность доверять и подражать другим, а также испытывать определенные эмоции, например, любовь. Кроме того, это способность использовать язык, узнавать лица, умение следить за объектом и взаимодействовать с другими людьми. Человеческий мозг – это “ящик с инструментами”, состоящий из трех уровней: развившиеся интеллектуальные способности, “строительные блоки” инстинктов и эмпирические правила на основе инстинктивных действий.

Например, эмпирическое правило, помогающее бейсболисту поймать летящий на него мяч, состоит из трех “строительных блоков”:

- 1. Фиксация взгляда на мяче.
- 2. Бег.
- 3. Замедление и ускорение, при которых мяч остается виден под одним и тем же углом.

Благодаря этому эмпирическому правилу рука игрока в перчатке оказывается в том же месте и в то же время, что и мяч. Без этих базовых инстинктов люди не могли бы совершать красивых или точных действий. Интуиция – это наглядно проявляющийся подсознательный интеллект. Результаты его работы – быстрые, решительные действия, которые чаще всего оказываются гораздо более адекватны конкретным обстоятельствам, чем рационально просчитанные действия.

Об авторе

Герд Гигеренцер – руководитель Центра адаптивного поведения и познания при Институте развития человека имени Макса Планка (Берлин). Преподавал психологию в Чикагском университете. Удостоен множества наград за свои научные исследования и публикации.
