

ГЛАВА 6

НЕЙРОХАКИНГ

В 2011 году Маурисио Эстрелья переживал сложный период. Недавний развод погрузил его в глубокую депрессию. Хотя ему повезло с друзьями и он чувствовал сильную поддержку, жизнь, казалось, зашла в тупик. Каждый день он спрашивал себя: «Как она могла так со мной поступить?» Ему нужно было найти выход, причем быстро.

Попытавшись проверить на работе электронную почту, Маурисио увидел знакомое раздражающее напоминание: «Срок действия вашего пароля истек. Измените пароль». И тут у него появилась безумная мысль: «С помощью пароля я изменю свою жизнь»¹.

Вспомнив, что начальник использовал пароли для напоминания о делах, Маурисио решил аналогичным образом вернуть контроль над своей жизнью. Вместо того чтобы придумать обычный пароль — дату рождения, любимую еду или место, где провел детство, — Маурисио ввел в строку запроса `Forgive@h3r` — «Прости ее». И это простое действие изменило отношение к бывшей жене. Оно буквально преобразило его жизнь. Он постоянно видел напоминание простить и просто не мог держать зло. Это было даже больше, чем напоминание.

Выбор пароля был вполне сознательным, и потому он понял, что готов к прощению. Каждый новый день помогал укрепить в разуме и теле убеждение, что всё наладится. По словам Маурисио, он почувствовал себя лучше почти немедленно. Он не просто разблокировал компьютер. Он разблокировал сердце и разум, научился важному психологическому трюку и сумел перенастроить мозг. Это называется нейрохакинг.

С тех пор Маурисио перестал придумывать стандартные пароли. Через месяц, когда уведомление появилось опять, он изменил пароль на Quit@smoking4ever — «Брось курить навсегда» — и очень скоро избавился от вредной привычки. Через пять лет он отметил вторую годовщину нового счастливого брака, не курил и ждал рождения ребенка².

Как смена пароля помогает бросить курить? Как книга, одолженная недоброжелателю, превращает его в друга? Как выполнение работы за скромную сумму или вовсе бесплатно *увеличивает* удовольствие от нее? Как регулярная покупка акций отбивает желание их продавать? Как присутствие на Halloween Horror Night помогает завоевать любовь своей жизни? В чем дело? В нейрохакинге.

Обычно считается, что изменения поведения начинаются в нашем сознании. Если вы хотите побороть страхи, научиться лучше продавать и стать счастливее, надо изменить способ мышления — это написано почти в любой книге по саморазвитию или психологии бизнеса. Психотерапевты старой школы объясняли пациентам, желавшим повысить самооценку, что нужно остановить негативный внутренний диалог и придумать мантру, например: «Я хорош, я умен и, черт возьми, я нравлюсь людям» (позаимствовано из старых сценок Эла Франкена* в Saturday Night Live о *нелицензированном* психотерапевте Стюарте Смолли).

* Алан Стюарт «Эл» Франкен (1951 г. р.) — американский писатель, комик, радиоведущий и политик. *Прим. ред.*

Но за годы существования фрейдистской психотерапии и книг по саморазвитию людям не стало проще контролировать свой разум. Получается, на то, чтобы корректировать поведение, меняя способ мысли, должны уйти годы, если это вообще возможно. Дело в том, что расхожее мнение ошибочно. К счастью, есть быстрый, легкий и научно обоснованный способ «взломать» мозг, чтобы последовательно делать то, что хочется. Я называю его нейрохакингом.

НЕЙРОХАКИНГ

Вопреки распространенному убеждению, устойчивое изменение обычно начинается не с того, что разум приказывает нам измениться. Для начала нужно сделать маленькую корректировку в поведении и позволить мозгу над ней подумать.

Ключевой элемент этого процесса — самоидентификация. Люди часто принимают решения, основываясь на том, что они думают о себе³. Допisać пост в блог или остановиться и сделать коктейль? Напрячься и побегать еще 10 минут или поставить точку и пойти пешком? Не пить спиртное еще один день или поддаться искушению?

Ответ отчасти зависит от того, кем человек себя считает и как поступал в аналогичных ситуациях в прошлом. Если вы пишете посты в блог сразу и до конца, вероятно, вы доделаете пост и на этот раз, а не сделаете перерыв на коктейль. Во многом так происходит потому, что это ваш обычный порядок работы. Но есть и другая важная причина: продолжая писать до конца, вы определяете себя как человека, который не останавливается на полпути. Прошлое поведение показывает, что вы завершаете работу и только потом позволяете себе отдохнуть, и этому образу приходится соответствовать. То же самое с другими ситуациями: сможет ли девушка пробежать еще 10 минут

и продержится ли человек без спиртного еще один день, зависит от того, что они о себе думают, оглядываясь на свое поведение в прошлом. Если раньше человек проявил стойкость, он захочет поддержать этот образ, будет бороться и выдержит.

С другой стороны, люди иногда говорят себе: «Все прошлые попытки заниматься бизнесом провалились, поэтому я наверняка неудачник». Такого рода мысли, такое самоопределение и вправду повышают вероятность провала. Сложно изменить эту установку с помощью советов из книг по саморазвитию, призывающих убеждать себя в обратном: при столкновении со сложностями разум автоматически обращается к воспоминаниям о такой ситуации и последовавшей неудаче. В нейрохакинге вместо разговоров с самим собой надо начать с действия и с его помощью перестроить мозг так, чтобы человек больше не считал себя неудачником.

Например, если вы хотите стать более приятным в общении, не надо *убеждать* себя, что вы такой. Просто начните придерживать двери и помогать друзьям в трудную минуту — и вы *станете* приятным в общении человеком, а благодаря самоидентификации будет намного проще им оставаться.

Распространенное убеждение

(Перемены начинаются
в сознании)

Измени мышление → действия
последуют

Нейрохакинг

(Перемены начинаются
с действия)

Измени действия → разум
подстроится

По сути, нейрохакинг — набор психологических уловок, быстро и легко перенастраивающих сознание. Они заставляют людей лучше о себе думать и продолжать делать то, на что они до этого не были способны. Нейрохакинг помогает начать

делать то, что хочется, и стимулирует других людей на что-то полезное*.

Бывало так, что вы мучились от зубной, головной или еще какой-нибудь боли, не принимали обезболивающее, надеясь, что всё пройдет само? В результате боль не прекращалась и появлялось ощущение, что она не утихнет никогда. Если вы недавно отметили день рождения, приходит мысль, что постоянная боль — признак старения. Значит, придется жить с этим до конца дней. Остается смириться с печальной участью и оставить надежду, что организм справится сам. Вы принимаете лекарство и — ах, это чувство... боль отступает. На следующее утро вы просыпаетесь в ожидании, что она разгорится с новой силой, но, к своему удивлению, обнаруживаете, что ничего не болит, или, по крайней мере, болит намного меньше, чем вчера.

Почему это происходит? Ведь аспирин действует всего несколько часов — боль должна вернуться! Дело в том, что болеутоляющий препарат оказался нейроуловкой. Мучаясь от боли, вы думали, что она пройдет не раньше чем через несколько дней или недель, а маленькая таблетка помогла посмотреть на ситуацию по-новому. Она перенастроила разум, и вы вспомнили, как чувствовали себя всего за несколько дней до этого, когда боли не было. Таблетка породила свежие мысли о мире и о себе самом. Вы быстро перестали видеть в себе хронически больного старика и осознали, что по-прежнему остаетесь здоровым человеком, каким были несколько дней назад, и поэтому необязательно полагаться на обезболивающее. Метаморфоза произошла не потому, что вы взяли сознание под контроль и убедили себя перестать чувствовать боль, и не из-за активных веществ, входящих в таблетку, так как они перестали

* Это очень мощная методика влияния на разум. Если вы применяете ее на других, делайте это во благо.

действовать задолго до этого. Все дело в том, что маленькая таблетка стала нейроуловкой.

Мой коллега — сертифицированный врач-нарколог. Мы вместе проводили исследования по борьбе с зависимостями и хроническими болями. Он сказал мне, что пациенты, которым не помогла терапия, иногда звонят ему через год после визита и сообщают, что чудесным образом отказались от наркотиков, так как в один прекрасный день проснулись и посмотрели на мир по-другому. У них был «момент откровения»: они вдруг поняли, что им больше не надо быть зависимым от наркотика, и с тех пор к нему не притрагивались. Такие истории — редкость, но они показывают, что моменты прозрения существуют, и это побудило нас на поиски способа вызывать их искусственно. Можно (но не рекомендуется) применять специальные лекарственные средства. Но поскольку большинство читателей этой книги хотят всего лишь регулярно ходить в спортзал или привлечь клиентов покупать их товары, а не отказаться от опасных для жизни наркотиков, радикальные меры не нужны. Я расскажу о легальных способах изменить поведение и сознание с помощью нейрохакинга.

В 21 год я был уверен, что самое страшное — очутиться в чужой стране без денег, знакомых и знания языка. И вот я оказался именно в такой ситуации.

На старшем курсе колледжа у меня был сложный период. Я только что пережил болезненный разрыв с девушкой — мы были вместе почти пять лет — и вообще не представлял, что делать дальше. Я думал связать свою жизнь с музыкой, но потом из любопытства посетил занятия по психологии и, поддавшись уговорам преподавателей, решил поступать в магистратуру по специальности «Психология», хотя из-за моей специализации по этномузыкологии шансы были невелики. Я подал заявление, получил два из трех необходимых рекомендательных писем (впоследствии оказалось, что мой

консультант по этномузыкологии в Калифорнийском университете свое так и не отправил) и 18 января уехал в Каракас, чтобы оттуда отправиться в путешествие по Южной Америке и музицировать. Я планировал совершить поездку в стиле «Дневников мотоциклиста»*, но пересечь континент не на мотоцикле, как Че Гевара, а как придется: на автобусах, лодках по Амазонке, автостопом. По дороге я ждал ответа из вузов, чтобы узнать, поступил ли куда-нибудь, и не брал обратный билет на случай, если меня никуда не примут.

Первый пункт — погостить у друга моего друга в Каракасе — был ясен, но после этого я решил составлять планы в зависимости от настроения утром, когда проснусь. Прожив в столице Венесуэлы несколько дней, однажды вечером я обнаружил, что денег, отложенных на поездку, нет. Я был зол и не знал, что делать и куда обратиться за помощью (в Каракасе один из самых высоких уровней убийств в стране, поэтому у полиции есть дела посерьезнее, чем обворованный американец). К счастью, у меня осталась кредитная карточка, и с ее помощью я заплатил за автобус, ехавший в сторону бразильской Амазонки. Именно там я осознал свой самый большой страх: португальский я только начал учить, знакомых нет, все деньги на кредитной карточке, а в джунглях нет банкоматов. Кроме того, вокруг были тараканы и мухи размером с ладонь.

И тем не менее всё оказалось совсем не плохо, даже замечательно. Оставшиеся два с половиной месяца поездки я гостил у незнакомцев, научился играть самбу на укулеле и кавакиньо и постепенно поборол свои фобии. Я помню, как шел по улицам Рио-де-Жанейро и размышлял, что еще недавно боялся оказаться без денег в неизвестной стране. Подумав, через что я прошел, я понял, что теперь страхи позади, потому что я всё

* «Дневники мотоциклиста» (исп. Diarios de motocicleta) — фильм режиссера Вальтера Саллеса о молодом Эрнесто Геваре, путешествующем по Южной Америке в компании своего друга Альберто Гранадо.
Прим. ред.

это уже испытал и даже получил удовольствие. Я начал видеть себя другим человеком — способным совершать то, чего не мог раньше, например поехать в новое место без денег, планов и друзей. Сам о том не подозревая, я применил нейрохакинг*.

Нейрохакинг может сделать то же и с другими людьми. Если человек сумеет посмотреть на свое прошлое поведение и увидеть себя в ином свете, он будет доводить до конца то, чего раньше не мог.

Таким образом, нейрохакинг не просто способ изменить собственное поведение. С помощью таких уловок можно формировать конкретную идентичность, например человека, который пользуется продукцией определенного типа. Если клиент считает, что для него характерно пользоваться премиум-классом, он будет выбирать продукты этого уровня, так как это соответствует его образу.

Уловки действуют благодаря двум психологическим процессам:

- 1) человек убеждает себя, что если делает что-то без давления, то это наверняка для него важно (следовательно, надо продолжать);
- 2) человек формирует свою идентичность на основе того, что делал в прошлом (и будет продолжать, так как это часть его образа)⁴.

* Я определяю нейрохакинг как психологические уловки, которые позволяют перенастроить сознание на основе анализа поведения в прошлом. Благодаря такому широкому определению можно выделить много видов уловок. Другие силы, представленные в этой книге, тоже можно отнести к нейрохакингу, если они включают размышления о прошлом поведении, ведущие к формированию образа самого себя. Например, человек, который считает, что неспособен последовательно заниматься хобби, может использовать силу лестницы или сообщества, чтобы изменить свое поведение. Если он несколько раз добьется успеха, мозг проанализирует этот факт, перенастроится и придет к выводу, что прежний образ был неправильным. Таким образом, другие силы тоже могут действовать как нейроуловки.

Теперь я объясню научные принципы работы нейрохакинга, а также выскажу собственные идеи, как применить эту силу в работе и личной жизни. Я разделю уловки, чтобы было легче их усвоить, на категории: основанные на поведении, движениях тела, физиологии и эмоциях, речи и мыслях.

ПОВЕДЕНИЕ

Когда Бенджамин Франклин избирался на второй срок на одну из должностей в Генеральной ассамблее Пенсильвании, другой законодатель выступил против него с длинной обличительной речью. Франклин понимал, что, если отплатить той же монетой, это поможет в краткосрочной перспективе, но в итоге повредит его карьере. Нужно было каким-то образом перетянуть очернителя на свою сторону. Как поступить? Франклин использовал нейроуловку, изменил мнение противника и превратил его в друга.

Зная, что у этого человека есть редкая книга и он очень ею гордится, Бенджамин Франклин написал ему письмо с просьбой одолжить ее на некоторое время. Польщенный таким вниманием, тот быстро отправил книгу и получил в ответ учтивое письмо с благодарностью. Эта мелочь навсегда изменила их отношения и помогла карьере Франклина. В сознании противника произошел мощный сдвиг. Враги не берут друг у друга книги и не пишут любезностей — значит, Франклин не враг. На следующем заседании бывший противник впервые подошел поговорить. С того дня они стали друзьями и оставались ими до конца своих дней — и все благодаря небольшой просьбе. Франклин писал, что получил важный урок и понял, что бороться с противником необязательно: «Тот, кто однажды сделал вам добро, охотнее снова поможет вам, чем тот, кому вы сами сделали одолжение. Это показывает, насколько выгоднее осмотрительно погасить конфликт, чем обижаться, мстить и подпитывать вражду»⁵.

Франклин заставил противника действовать так, что тот пересмотрел взгляды на самого себя и на отношения с ним: благодаря новой идентичности тот подумал о себе как о друге, а не о враге Франклина. Чтобы соответствовать этому образу, ему теперь нужно было делать для своего друга что-то хорошее.

История Бенджамина Франклина показывает, как побудить человека делать хорошие вещи (в данном случае — заводить новых друзей). Однако тот же принцип — подтолкнуть к какому-то действию, а затем обдумать его — можно применить практически в любой области, в том числе в неблагоприятных целях, например принудить образованных людей с добрыми намерениями, таких как Джанья Лалич (см. главу 3), вступить в секту. Так террористические организации усиливают верность новых членов⁶. Заставив человека сделать что-то простое, например зайти на их сайт или зарегистрироваться там, террористы меняют его представление о себе. Человек начинает думать, что его стремление узнать об этой террористической организации означает сочувствие их делу. Новообретенная идентичность повышает вероятность, что он начнет участвовать в жизни организации.

Другая нейроуловка — нырнуть прямо в свои страхи, чтобы их преодолеть. Такое произошло со мной в Южной Америке. Наука подтверждает, что контактировать с тем, что вызывает страх, по крайней мере, в облегченной версии, полезно. Мужчин, которые испытывали тревогу, неловкость и чувствовали себя непривлекательными из-за того, что не могли пригласить девушку на свидание, пригласили поучаствовать в исследовании. Ученым было интересно, можно ли «взломать» мозг этих мужчин, повысить их самооценку и улучшить личную жизнь. Каждому подобрали пару — женщину, с которой надо было говорить 12 минут. После этого мужчины отметили, что тревога и неловкость уменьшились, причем эффект сохранялся какое-то время. Спустя шесть месяцев было проведено

дополнительное исследование, которое показало, что мужчинам стало намного комфортнее в обществе, и число свиданий значительно возросло^{7, 8}.

ДВИЖЕНИЯ ТЕЛА

Знаете ли вы, что ваши решения — например, нравится ли вам человек и согласны ли вы с его утверждениями, — зависят от того, как движется ваше тело, пока он говорит? Участников одного исследования просили выслушать объявление о том, что студенты должны носить с собой идентификационные карты. Половина из них должны были в это время кивать, а остальные — мотать головой из стороны в сторону⁹. Затем участников спрашивали, согласны ли они с объявлением. Оказалось, что согласие зависит от движений головы во время прослушивания: кивавшие соглашались чаще, чем те, кто отрицательно мотал головой. Почему проявился такой результат? Участники не знали о цели исследования, но подсознательно понимали, что человек кивает, если с чем-то согласен. Следовательно, кивок интуитивно подталкивал их согласиться с высказыванием. Таким образом, если сделать так, чтобы человек совершал такие движения, которые ассоциируются с выражением согласия, он становится более покладистым.

В похожем исследовании изучали возможность влияния на самооценку вроде бы не связанных факторов, например какой рукой человек пишет ответы на вопросы. Студентов попросили письменно перечислить свои сильные стороны в качестве будущих специалистов. При этом половину из них просили писать правой (доминантной) рукой, а другую — левой (недоминантной). В ответах значились трудолюбие, позитивное отношение к работе, гибкость. Затем участников эксперимента просили обозначить самооценку в целом, а также уверенность в перечисленных навыках.

Может быть, вы знаете, каково писать недоминантной рукой — например, если надо ответить на важный звонок и записать сообщение, а в «основной» руке сэндвич с хумусом или авокадо (или еще какой-нибудь вкусной пачкающей начинкой). Включив громкую связь, вы кладете телефон и начинаете писать. Крайне неудобно, и за такой почерк в начальной школе поставили бы единицу (хотя, возможно, эти оценки получал я один). Хорошо, что никто не видит, потому что похвастаться красивым почерком не получится.

Именно это и обнаружили ученые. Студенты, писавшие о своих положительных качествах правой рукой, имели более высокую самооценку, чем писавшие левой. Причина в том, что люди думали о будущей работе, и некрасивые записи заставляли их чувствовать себя неуверенно. Как и в исследовании с движениями головы, оказалось, что на уверенность и самооценку влияет даже такая мелочь, как то, какой рукой пишет человек.

Большинство склонны полагать, что самооценка — исключительно внутреннее дело. Распространено убеждение, что она либо высокая, либо низкая, и для ее повышения нужно контролировать разум и перестать плохо о себе думать. Однако исследования нейрохакинга показывают, что здесь другой, более простой механизм. Вместо того чтобы пытаться контролировать мысли, надо немного скорректировать поведение — и разум последует за этими изменениями. На самооценку влияют простые факторы: какой рукой пишешь, какой ногой бьешь по мячу, как танцуешь. Если говорить шире, с помощью нейроуловок, основанных на движениях тела, можно изменить мнение человека о себе.

ФИЗИОЛОГИЯ И ЭМОЦИИ

Вы, наверное, слышали, что некоторые молодые люди приглашают девушек в кинотеатр на фильмы ужасов. Они надеются, что девушка испугается и обнимет спутника. Может быть, эта тактика кажется нелепой, но в ее пользу говорят научные данные.

Если человек физиологически возбужден — в частности, во время просмотра ужастика, — мозг может решить, что это возбуждение связано с чем-то еще, например с волнением по поводу того, хорошо ли проходит свидание. Так что выбор между «Пилой-3» и третьим эпизодом «Звездных войн» *может предопределить судьбу отношений.*

Серьезные исследования на эту тему были проведены много лет назад. Сейчас такие методы, возможно, не получили бы одобрения комиссии по научной этике, но благодаря им мы узнали о человеке что-то интересное. Например, мужчин подключали к медицинской аппаратуре и просили рассматривать картинки с полуобнаженными женщинами. При этом им проигрывали запись, которую испытуемые воспринимали как собственное сердцебиение. Для одной группы удары сердца на записи учащались или становились реже в зависимости от изображения, а в другой сердце билось ровно в течение всего эксперимента. Затем участников просили оценить привлекательность женщин.

Остановитесь на секунду и посмотрите, угадаете ли вы, к чему я веду... Как и в случае с самооценкой, на которую вроде бы не должны влиять незначительные вещи типа почерка, принято считать, что привлекательность субъективна и такие посторонние мелочи, как частота звуков, на нее влиять не должны. Однако исследование показало, что это не так. Женщины на картинках казались привлекательнее, если в момент просмотра сердцебиение (его имитация) учащалось или становилось реже. Эффект оказался устойчивым и сохранился после окончания исследования: ученые опросили участников спустя четыре-пять недель (посетив мужчин под другим предлогом) и узнали, что те не изменили выбор^{10, 11}. Исследование проходило в 1960-е годы, и тогда многие не поверили результатам. В последние 10 лет этот феномен был проверен, и выводы оказались схожими¹². Есть даже нейробиологические исследования, которые свидетельствуют об изменениях работы головного мозга, когда человек слышит собственное сердцебиение или его имитацию¹³.

Было проведено множество исследований, доказавших, что люди ориентируются на проявления собственного физиологического и эмоционального состояния, чтобы оценить себя и решить, что думать и как действовать. Например, человек по выражению собственного лица определяет, весело или грустно ему было на мероприятии. Если мы улыбаемся или хмуримся, то можем испытать соответствующие эмоции (даже не осознавая этого)¹⁴.

Объясняя кому-то, как нужно улыбаться, можно попросить его приподнять уголки губ или зажать между зубами карандаш — мышцы будут повторять движения, которые выполняются при улыбке. Ученые провели похожие исследования. В одном из них участников разделили на две группы. Представители первой должны были держать между зубами ручку, имитируя улыбку (им не объясняли, зачем это нужно). Участников из второй группы просили плотно зажать ручку губами (попробуйте улыбнуться, держа ручку в таком положении, — и вы увидите, что это непросто). После этого участники должны были выполнять различные действия, в том числе рассматривать карикатуры и оценивать, насколько они смешны¹⁵.

Вы, наверное, уловили суть. По идее, наше мнение о картинке не должно зависеть от положения ручки — между зубами или губами, — но участникам первой группы карикатуры казались забавнее. При этом они не думали о том, что улыбаются или что ручка мешает им улыбаться.

В другом исследовании людей просили произносить слова, звуки в которых заставляют мышцы лица двигаться определенным образом — результат был аналогичный. В таких исследованиях часто используют немецкие слова с умлаутом*, так как они не дают улыбаться¹⁶. Ботокс тоже парализует

* Умлаут (нем. umlaut — «перегласовка») — диакритический (отличающий) знак (две точки над буквой), который указывает на то, что произношение и звучание соответствующего звука изменяется в зависимости от следующих гласных (обычно гласная в корне изменяется в зависимости от гласной суффикса или окончания). *Прим. науч. ред.*

мышцы и с недавних пор используется психологами и врачами для исследования этого эффекта. Если вколоть это вещество в определенные зоны на лице, это затруднит мимику: не даст хмуриться, делать сердитое выражение. Результаты оказались схожими: когда человека просили нахмуриться после применения ботокса, активность областей мозга, отвечающая за эмоции, была ниже по сравнению с состоянием до введения препарата. Другими словами, лишившись возможности хмуриться, люди стали меньше злиться. Также оказалось, что процедура уменьшает депрессию¹⁷. (Я сам весьма экстравагантный ученый и люблю странные эксперименты над людьми, потому с гордостью заявляю, что эту теорию и метод исследования выражений лица придумал Боб Зайонц*, один из моих консультантов в магистратуре и пионер в области психологии.)

Как вы уже увидели, благодаря простоте эти методы довольно мощны. Вместо того чтобы упорно пытаться управлять мыслями в голове, можно воспользоваться небольшой физиологической или эмоциональной уловкой, которая серьезно изменит разум и поведение. Неудивительно, что исследователи начали изучать, как применить их на практике, и доказали, что физиологический и эмоциональный нейрохакинг может улучшать настроение пациентов¹⁸ и даже подавлять расизм¹⁹.

РЕЧЬ И КОГНИТИВНЫЙ НЕЙРОХАКИНГ

В основе речевого нейрохакинга лежит представление, что небольшие изменения речи влияют на то, что люди думают о себе и что делают. Возьмем упомянутое выше шоу Saturday

* Роберт Зайонц (1923–2008) — американский психолог, по происхождению поляк. Зайонц впервые описал феномен социальной фасилитации (когда человек лучше выполняет задания в присутствии других людей, чем в одиночку), исследовал, как влияет количество и очередность рождения детей в семье на их интеллектуальное развитие. В 1978 году награжден премией Американской психологической ассоциации за выдающийся вклад в психологию. *Прим. ред.*

Night Live. Помните, как Эл Франкен играл нелегализованного психотерапевта Стюарта Смолли? Если не видели, я вкратце опишу контекст (и советую посмотреть — довольно смешной сериал). Стюарт Смолли проводит психотерапевтический сеанс с пациентом — обычно гостем программы, например звездой спорта Майклом Джорданом. Стюарт предлагает повысить Майклу самооценку — просит посмотреть в зеркало и громко повторять: «Я хороший, умный и, черт побери, я нравлюсь людям!» Сценка пародирует плохих и нелегализованных психотерапевтов, но, если не вдаваться в подробности, она отражает актуальную теорию, согласно которой слова влияют на то, как человек себя оценивает и что он станет делать в будущем.

Например, в одной серии исследований участников спрашивали о выборах. Вопросы формулировались по-разному: «Насколько вам важно голосовать?» либо «Насколько вам важно быть избирателем?» В первом случае людей просили задуматься, насколько важно для них что-то *делать*, во втором случае — насколько важно *быть* кем-то, определенным типом человека, тем, кто голосует. Ученые предположили, что, если побудить человека принять идентичность — *быть* избирателем, — а не просто ответить, важно ли голосовать, он будет действовать по-другому. И это сработало: в группе, участники которой говорили, что им важно быть избирателями, число проголосовавших оказалось выше²⁰. Данный эффект был обнаружен и в других областях. Например, людям давали возможность взять чужие деньги, но разрешение сопровождалось фразой «Пожалуйста, не обманывайте» либо «Пожалуйста, не будьте обманщиком». В первом случае люди часто брали деньги, во время как во втором — когда сообщение было связано с идентичностью — не делали этого вообще²¹.

Когнитивный нейрохакинг — последняя разновидность уловок — позволяет человеку узнать что-то о своем поведении, оглядываясь на мысли. Если получится изменить мысли, получится изменить и поведение.

Что бывает, когда люди витают в облаках? В ряде исследований участникам предлагали подумать на заданную тему, а затем выполнить определенное действие, например собрать пазл. После их спрашивали, понравилось ли им это занятие, не отвлекались ли они во время его выполнения, и если да, то на что. Оказалось, удовольствие от выполняемого дела зависело от посторонних мыслей. Если испытуемые в процессе часто думали о чем-то позитивном и отвлеченном, занятие им не очень нравилось²². Другими словами, они вспоминали, что витали в облаках, и делали вывод, что, раз не получалось сосредоточиться, дело было не слишком приятным. Аналогично другим видам нейрохакинга, описанным выше, представления о том, что человеку нравится и не нравится, оказались непредопределенными. Предпочтения можно изменить, если повлиять на сопутствующие мысли. Если человек способен сосредоточиться на работе, она будет доставлять ему большее удовольствие, чем когда он витает в облаках.

Однако когнитивный нейрохакинг сложнее всего применить на практике. Почему? Потому что контролировать сознание нелегко*. Гораздо проще воспользоваться каким-то другим видом уловок, где достаточно немного изменить поведение, движения тела или выражение лица, не вмешиваясь в работу разума.

Теперь, когда вы узнали научную подоплеку различных видов уловок, пора научиться использовать эту науку в жизни и работе.

* Поэтому я противопоставляю нейрохакинг популярным представлениям. Принято считать, что для изменения действий нужно изменить сознание. Я же полагаю, что это возможно, но невероятно тяжело. Например, если человек хочет побороть страх перед выступлениями, гораздо легче начать с коротких онлайн-презентаций или выступлений перед знакомым (нейрохакинг), чем внушать себе, что бояться выступлений иррационально.

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОУЛОВКОВ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Я большой поклонник «переводчика с собачьего» Сизара Миллана. Его передача нравится мне по нескольким причинам. Хотя по образованию Миллан не психолог, он интуитивно понимает психологию и умеет ее применять. Еще я люблю животных: очень умилительно смотреть, как лабрадор, который боялся идти на пляж, радостно бегаёт по песку рядом с хозяином. Кроме того, это шоу подсказывает новые нейроуловки, которые я затем проверяю.

Возьмем мою любимицу по кличке Нора Джонс — смесь черного лабрадора и белой швейцарской овчарки. Сейчас собаке три года, но она все равно неугомонная и любит утащить и пожевать игрушки нашего малыша или бегать сломя голову через дверь-ширму, чтобы поприветствовать моих родителей, когда те приезжают к нам в гости. К счастью, у меня есть почти безотказный метод заставить ее слушаться, когда она выходит из-под контроля, и делаю я это с помощью нейрохакинга.

Если Нора спокойна и хочет меня слушаться, ее тело «общает» мне об этом. Например, когда я прихожу домой, она ждет в дверях, опустив голову, смотрит на меня снизу вверх, виляет хвостом и отводит назад и вниз свои огромные, похожие на спутниковые антенны уши. И я обнаружил, что именно в ушах и кроется секрет нейрохакинга.

Когда Нора начинает плохо себя вести, например лает на пенсионерку, которая утром едет по улице в инвалидной коляске, или выделяет «восьмерки» в гостиной, будто она лошадь и скачет вокруг бочек, я стараюсь перевести ее в режим контроля. Для этого нужно сделать так, чтобы ее тело приняло такое же положение, как при «естественном» подчинении. Я мягко отвожу ей уши назад и вниз — точно так же, как она сама, приветствуя меня в дверях. Как только я это делаю, Нора всегда, без исключений, становится послушной. Она тут же прекращает беситься, забывает о том, что собиралась

ухватить стоящую на столе баночку с антибиотиками, и готова меня слушаться.

Хотя нейрохакинг имеет хорошее научное обоснование, работ о его применении в жизни мало. Поэтому я просмотрел результаты исследований, которые много лет проводили в разных областях психологии, и создал концепцию уловок. В следующем разделе я на примерах объясню, как применять их в разных ситуациях. Хотя научного подтверждения у этих приемов (пока) нет, я надеюсь, что примеры помогут вам лучше понять нейрохакинг, придумать что-то свое и разобраться, какие хитрости лучше всего срабатывают в вашей жизни.

ХОТИТЕ ЛУЧШЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОЕ ТЕЛО? Кайлу Мартин, участницу одного из наших исследований, много лет преследовали сильные хронические боли, из-за которых она постепенно теряла способность двигаться. Впервые за эти годы она чуть-чуть изменила свое поведение — сходила на сеанс физиотерапии и рассказала другому участнику, как этот шаг перенастроил ее сознание и подарил ощущение власти над своим организмом и болями: «Просто невероятное совпадение! Я читала посты в нашей группе и увидела ваш... Он заставил меня улыбнуться: в последнее время у меня такое чувство, будто происходит поворот... Будто что-то становится немного позитивнее. По-моему, это благодаря физиотерапии. Я не могу описать, какое воодушевление я испытываю каждый раз, когда вижу и ощущаю, что в мои ноги и руки возвращается сила. Я пока не совсем в порядке, но, кажется, наконец-то иду в этом направлении! До физиотерапии я перепробовала всё, что советовали врачи: уколы в триггерные точки, инъекции под ультразвуковым контролем, эпидуральную анестезию, иглоукалывание, йогу, сеансы психотерапии... И при этом мне становилось только хуже. Удивительно, но именно физиотерапия оказалась по-настоящему хороша для моих разума, тела

и духа. Ура!» По этому высказыванию видно, что физиотерапия оказалась для Кайлы нейроуловкой, позволившей ей подумывать, что она способна заставить тело вести себя по-новому. Перенастройка мозга помогла ей снова почувствовать надежду и встать на путь выздоровления.

ВЫ ХОТИТЕ, ЧТОБЫ ВАШИ ДЕТИ СТАЛИ ОТЗЫВЧИВЕЕ? Поможет такая нейроуловка: пусть они займутся тем, что обычно делают отзывчивые люди, например станут волонтерами. Есть исследование, которое показывает, что вовлеченные в такую деятельность подростки больше заботятся о других²³. Волонтерская работа (особенно если ребенок выполняет ее с удовольствием) создает новую идентичность — человека, которому важно помогать людям. В результате дети становятся отзывчивее и продолжают заниматься этой работой.

ХОТИТЕ ПЕРЕСТАТЬ ПРОКРАСТИНИРОВАТЬ? Организуйте группу по саморазвитию или начните вести подкаст о вреде прокрастинации. Сложно учить людей не прокрастинировать, если сам это делаешь, поэтому такой шаг поможет победить эту вредную привычку.

Вспомните своего психотерапевта (или предположите, что у вас он есть). Он кажется очень спокойным и расслабленным, правда? Во многом это из-за того, что он играет роль эксперта по психическому здоровью. Этот подход — играть роль, пока в нее не вживешься, — создает нейроуловку: человеку кажется, что нельзя возглавлять группу* по профилактике прокрасти-

* Часто бывает, что руководитель группы не всегда воплощает все ее характеристики. В качестве примера можно привести лицемерных и аморальных священников и учителей, которые должны вести других к добру, а в действительности не следуют собственным советам. Нейроуловки не дают стопроцентной гарантии изменения сознания и поведения. Как и все остальные силы, они поднимают рычаг, чтобы повысить вероятность изменения, особенно в сочетании с другими силами в этой книге.

нации, если у самого с этим проблемы. Это помогает увидеть себя в другом свете и перестать откладывать дела на потом.

ХОТИТЕ ЛОВИТЬ МОМЕНТ? Возьмите уроки театральной импровизации. Импровизируя, надо плыть с потоком, потому что первое правило здесь — соглашаться с утверждением собеседника и отгаликовать от него²⁴. На занятиях вы поймете, что можно адаптироваться к любой ситуации, а это создает нейроуловку и перенастраивает разум. У человека появляется осознание, что он способен плыть с потоком жизни. Если вам не нравится импровизировать, но нравится музыка, можно попробовать что-то похожее, слушая джаз. Музыканты могут научиться его играть. Джаз в значительной мере основан на импровизации и действии в данный конкретный момент. Если человек учится ценить свободу и видимое отсутствие структуры, присущие джазовой музыке, он начинает считать себя способным наслаждаться спонтанностью. Есть и другие нейроуловки, позволяющие добиться цели: поменять стиль одежды, манеру поведения на рабочем месте, передачи, которые вы смотрите по телевизору.

ХОТИТЕ СТАТЬ ОБЩИТЕЛЬНЕЕ И ПОЧУВСТВОВАТЬ СВЯЗЬ С ЛЮДЬМИ? Размышляя о своих знакомых, многие чувствуют себя одиноко. Обычно в таких случаях советуют изменить ход мыслей и понять, что это не так. Но влиять на мысли сложно. Нейрохакинг действует противоположным образом: вместо того чтобы почувствовать себя ближе к людям, надо *сделать* так, чтобы действительно стать ближе. Надо выбрать что-то характерное для общительных людей, например поделиться чем-то личным с друзьями, членами сообщества (онлайн или офлайн) и даже с незнакомыми людьми. Это действие заставляет почувствовать бóльшую связь с окружающими и с миром в целом. Люди, которые открыто делятся

чем-то личным и отвечают другим, приходят к выводу, что связь существует, иначе они бы так не поступали²⁵.

КАК У РЕЛИГИОЗНЫХ ГРУПП ПОЛУЧАЕТСЯ УДЕРЖАТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ? Независимо от того, верующий вы или нет, нельзя отрицать, что религия — это мощная и устойчивая традиция. Как религиозные лидеры привлекают последователей? Многие из них научились не только проповедовать веру в высшие силы, но и отлично применять нейроуловки.

Мендл Кунин, раввин ортодоксальной еврейской общины Хабад*, объяснил мне, как такие приемы помогают сохранить их народу веру на протяжении нескольких тысяч лет. Раввинов не заботит, верит еврей в Бога или нет. Если побудить его вести себя так, как предписано религией, то вера приложится. Любавичские хасиды приглашают любого еврея зайти в синагогу помолиться. Во время тихой молитвы присутствующим объясняют, как правильно произносить слова, даже без связи с молитвой и верой как таковой. Само произношение, звук слов — уловка. Постоянно выполняя этот ритуал, человек начинает размышлять над своим поведением и осознаёт, что, раз он это делает, религия ему точно небезразлична. Это помогает укрепить еврейскую идентичность, а многим людям — задуматься о вере в Бога. Молитва — это лишь один из многих приемов. Когда еврей размышляет над другими своими поступками — участие в жизни общины, традиционная одежда, кашрут, — сила нейрохакинга еще больше вырастает.

Здесь важно заметить, что само умение применять нейрохакинг не делает религиозные организации, например Хабад, плохими или хорошими. Это просто значит, что они интуитивно понимают человеческую психологию и грамотно ее используют. Многие другие группы, например политические партии,

* Хабад — направление в хасидизме, иудейское религиозное движение, также называется любавичским хасидизмом. *Прим. ред.*

тоже успешно используют аналогичные процессы. В итоге значение имеют не методы как таковые, а то, используются ли они во благо общества. К счастью, я вижу, что Рав Кунин делает добрые дела. Я познакомился с ним еще в колледже. Он пытался в кампусе объединить людей всех рас и религий, чтобы сделать «что-нибудь хорошее ради всего мира», например отправлять открытки больным детям, собирать еду для бездомных и навещать наркоманов. Поскольку люди потом размышляли о хорошем поступке, это была нейроуловка, и она делала мир лучше.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ СОГЛАСИЕ

Очень важная нейроуловка — сделать так, чтобы человек сам показал, что чего-то хочет. Если он добровольно примет решение, например выберет определенную работу или дату окончания какого-то дела, вероятность, что он будет последовательно идти к результату, выше. Я называю это предварительным согласием с помощью выбора. Но как заставить человека признать, что он чего-то хочет? Один из способов — предложить небольшое число вариантов и попросить что-то выбрать. Если решение принято самостоятельно, скорее всего, человек будет его придерживаться. В главе 5 мы уже говорили, что ограничение числа вариантов облегчает выбор и последующее действие. Если вы помните, приложение MyFitnessPal, описанное в главе 2, постепенно вовлекает уже на этапе регистрации: пользователь видит небольшое число вариантов и должен ответить, чего хочет достичь: «похудеть», «удержать вес» или «прибавить в весе». Думаю, большинство людей скачивают такого рода приложения не для того, чтобы удержать или набрать вес, но это и неважно. Главное, что человек *выбирает*. Если разработчики убедили пользователя *выбрать* какой-то вариант, он будет придерживаться своего решения — вот она, нейроуловка. Размышляя о своем действии — выборе варианта

с похудением, — человек чувствует, что хочет пользоваться этим приложением, чтобы достичь поставленной цели. Выбор приводит к получению предварительного согласия.

Такой подход полезен не только в бизнесе. Родители могут использовать эту методику, чтобы повлиять на поведение ребенка. Например, если надо усадить детей завтракать, то, вместо того чтобы распахнуть перед ними дверцу холодильника и спросить, что они хотят (слишком большой выбор), лучше предложить им на выбор два-три блюда, скажем хлопья или яйца. Если сработает, они, скорее всего, проявят последовательность и съедят то, что выбрали. При этом важно, чтобы человек воспринимал свой выбор как добровольный. Если он чувствует, что его принуждают — например, ребенок боится наказания за то, что не выбрал хлопья, — прием не сработает.

ЗВЕНЬЯ ЦЕПИ

В главе 2 мы говорили, что еще вернемся к силе лестницы. Этот момент наступил. Одна из причин успешной работы лестницы заключается в том, что каждая пройденная ступенька увеличивает вовлеченность. Чем дольше человек посещает бассейн, тем сильнее его решимость продолжать в том же духе. Последовательность «обманывает» мозг, лишая его возможности поддаться. Подумайте, насколько сложнее отложить книгу, если уже читаешь ее некоторое время. Я называю такой подход созданием звеньев цепи: чем больше дней человек что-то делает, тем крепче становится цепь. Таким образом, нейроуловки успешнее, если применять их как минимум несколько раз. Если сделать что-то единожды, например просто заглянуть на урок импровизации, сложно приобрести новую идентичность человека, который занимается импровизацией, так как она подразумевает, что на занятия надо ходить неоднократно и из собственного интереса. После, скажем, пяти занятий разум

начинает верить, что уроки должны доставлять удовольствие, иначе зачем на них ходить. Таким образом формируется новый тип личности²⁶. Размышления над идентичностью мощно усиливают нейрохакинг. Они помогают перенастроить разум и заставить человека продолжать начатое. Но чтобы изменить самовосприятие, нужно раз за разом делать одно и то же. Сочетание нейрохакинга с другими силами помогает выполнить эту задачу и встроить уловки в мозг (подробнее об этом в следующей главе).

Тяжелейшие сражения в жизни людей и в мире происходят незаметно, в глубинах разума. Низкая самооценка, депрессия, зависимость, боль причиняют большие страдания, но находятся исключительно в голове. Расхожее мнение гласит, что и психические проблемы, например тревожность, и более мягкие поведенческие, например неспособность следовать собственному увлечению, нужно решать, меняя мышление. Но сначала должно быть действие, а не работа с разумом. Не раздумывая о том, что надо бы надеть кроссовки, а завязывание шнурков. Это научная основа нейрохакинга. Подобно силам науки, которые помогли создать самолеты, компьютеры и новые вакцины, поведенческие силы — нейроуловки — можно использовать для изменения своей жизни и мира вокруг.

УПРАЖНЕНИЯ

1. Выберите одну из описанных в этой главе нейроуловок (поведенческую, движение тела, физиологическую, эмоциональную) и подумайте, как с ее помощью настроить выбранное поведение. Например, если вы хотите сосредоточиться на настоящем, запишитесь на занятия по театральной импровизации. Если вы хотите побудить

ПРИВЫЧКИ НА ВСЮ ЖИЗНЬ

других что-то сделать, например укрепить единство сотрудников, на следующем совещании проделайте упражнение: пусть каждый поделится позитивным опытом работы в команде.

2. Попробуйте сделать эту домашнюю работу с использованием некоторых сил из других глав, например силой сообщества. Вы заметите, что создание плана, интегрирующего несколько сил сразу, приведет к устойчивым изменениям.
-



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

