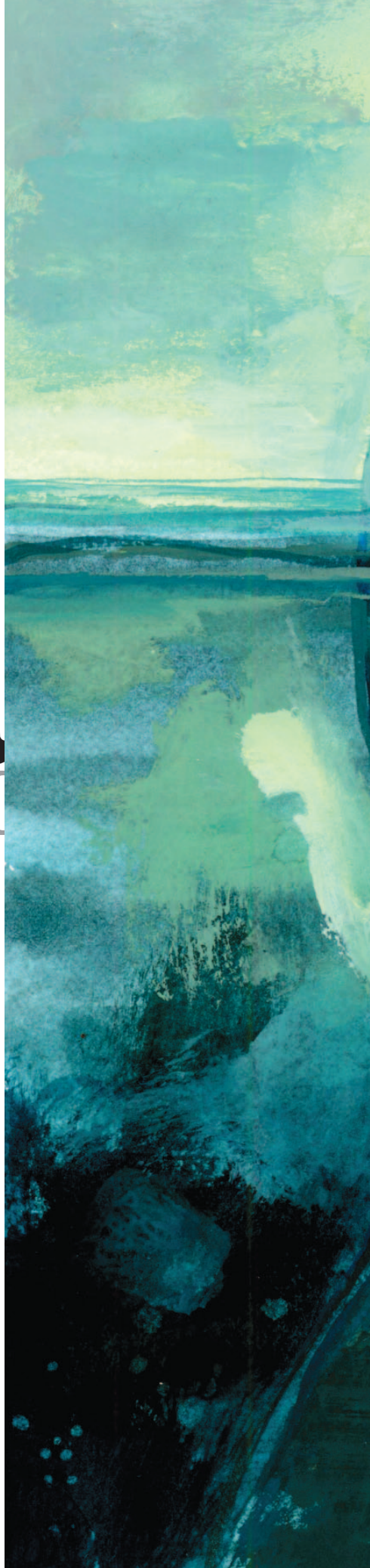
Джон Барг

Сила подсознания

Зигмунд Фрейд и представить себе не мог, насколько бессознательные желания и побуждения влияют на то, как мы думаем и действуем



Illustrations by Tim Bower

ОБ АВТОРЕ

Джон Барг (John A. Bargh) — профессор психологии в Йельском университете. В его лаборатории изучают то, как бессознательное влияет на поведение и в какой степени существует свобода воли.

Когда психологи пытаются разобраться в нашем мышлении, они зачастую приходят к поразительному выводу: люди обычно принимают решения почти не задумываясь, а точнее еще до того, как подумают об этом сознательно. Когда мы решаем, как голосовать, что купить, куда поехать в отпуск и многое другое, большую роль играют неосознанные мысли, о существовании которых мы даже и не подозреваем. Недавние исследования показали, насколько сильно наше подсознание влияет на повседневные реакции. В одном из самых известных исследований, выявляющих значение бессознательного, изучали принятие решения о пригодности кандидата на государственный пост. Группе американских избирателей дали доли секунды на то, чтобы взглянуть на взятые из Интернета фотографии кандидатов на пост губернаторов и сенаторов от других штатов. Затем их попросили оценить кандидатов на основе данной мимолетной информации. Такой выборочный опрос довольно точно предсказал результаты последующих реальных выборов в этих штатах. В двух случаях из трех предсказание, основанное на кратком взгляде на лицо кандидата, было верным.

Уже более ста лет ученых занимает вопрос, как бессознательное влияет на наши мысли и поступки. Зигмунд Фрейд в большинстве своих работ рассматривал сознательное как рациональное мышление и эмоции, а бессознательное как нечто иррациональное, но современные когнитивные психологи не проводят такого полярного разделения. Оказалось, что оба типа мыслительных процессов помогают нам адаптироваться к меняющейся среде, обеспечивая выживание за счет броска мысленных усилий на актуальную проблему, позволявшего во времена каменного века охотиться на мастодонтов, в Средневековье участвовать в рыцарских турнирах, а в новом тысячелетии грамотно распорядиться акциями *Apple*.

Психологи постфрейдистской эпохи упразднили деление на «Я» и «Оно», что позволило более прагматично изучать то, на что влияет наше бессознательное. Нобелевский лауреат Дэниел Канеман (Daniel Kahneman) описал современный взгляд на различия автоматических и контролируемых волей процессов. В его ставшей бестселлером книге «Думай медленно... решай быстро» Канеман пишет, что автоматические мыслительные процессы быстры, эффективны и, как правило, неосознанны, а потому не поддаются обсуждению или планированию. В них задействованы только простые стимулы: например, чтение слов на этой странице легко вызывает у вас в голове ассоциации с их значением. Иначе обстоит дело с контролируемыми процессами. Для них требуется целенаправленное и относительно медленное участие сознательного мышления — такое напряжение вы испытываете, например, когда заполняете налоговую декларацию.

Подобно фрейдовским «Оно» и «Я», автоматическая и контролируемая системы дополняют друг друга, но иногда могут и конфликтовать. Вам нужно быстро, не задумываясь, увернуться от автобуса, но при этом воздержаться от желания ударить безрассудного водителя.

В нашей повседневной жизни быстрых автоматических решений большинство, и это не случайно. Только очень небольшое число людей мы знаем достаточно хорошо, чаще всего нам приходится общаться с незнакомцами, которых мы, возможно, никогда больше не увидим, — это люди, стоящие в очереди в банк, кассиры, таксисты, официанты, страховые агенты, учителя и т.д. Бессознательное восприятие формирует ожидания относительно поведения и личности человека на основе минимальной информации. Согласно нашим ожиданиям официантки должны вести себя определенным образом и не так, как библиотекари или водители грузовика. Мы формируем такие предположения мгновенно, не задумываясь, руководствуясь социальным положением человека.

Наше бессознательное восприятие людей в течение дня — рефлекторная реакция. Нам приходится прикладывать сознательные усилия, чтобы отодвинуть необъяснимые и иногда необоснованные скрытые негативные чувства, которые мы можем испытывать к окружающим. Чем сильнее бессознательное влияние, тем больше придется приложить сознательных усилий, чтобы его преодолеть. Это касается в частности и наших привычек. Алкоголик приходит вечером домой и напивается, человек с лишним весом добирается до чипсов, и оба они легко отбрасывают мысль о воздержании.

! ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- Часто люди не задумываясь принимают решение, за кого они будут голосовать, что купят, куда поедут в отпуск, а также совершают множество других выборов в своей жизни.
- В основе обдумывания и планирования нашей жизни лежат бессознательные процессы, и это не случайно. Например, автоматические решения необходимы, чтобы уклониться от встречного автомобиля или автобуса.
- Однако поведение, управляемое бессознательным, не исчерпывается тем, что, выходя на перекресток, мы посмотрим в обе стороны. Неосознанные установки определяют многие аспекты нашего отношения к другим людям.
- Еще Зигмунд Фрейд много размышлял о значении бессознательного. Новейшие исследования показывают более реальную картину наших взаимоотношений с начальником или супругом.

Важно понимать, как на нас влияет бессознательное, чтобы не утонуть в побуждениях, которые сложно понять и тем более контролировать. Способность управлять собственным поведением — умение заводить друзей, войти в курс дела на новой работе, избавиться от алкоголизма — зависит не только от генов, характера и социальной поддержки; не меньше это обусловлено нашей способностью выявить и преодолеть автоматические побуждения и эмоции, влияющие на все аспекты нашей жизни. Чтобы проложить свой собственный жизненный путь, нам надо научиться находить компромисс с нашим бессознательным.

Рефлекторные реакции

Когда мы встречаемся с кем-то незнакомым, наше первое впечатление формируется еще до начала разговора. Мы подмечаем расу, пол или возраст — черты, которые автоматически связаны с нашими внутренними стереотипами, касающимися того, как обычно ведут себя члены данной конкретной группы. Они агрессивны и ленивы или приятны и сообразительны и т.д. — такие представления о социальной группе в целом часто неверны в отношении конкретного ее представителя, стоящего перед нами и еще не успевшего сделать ничего, подтверждающего наше впечатление. Часто эти рефлекторные реакции сохраняются, даже если идут вразрез с нашими сознательными убеждениями. Многие люди, уверяющие, что хорошо относятся к меньшинствам, удивляются, когда социологи с помощью простого теста демонстрируют, что это не так. В тесте на скрытые ассоциации испытуемого просят охарактеризовать, какими качествами обладают объекты на экране компьютера: например, щенок может быть хорошим, а паук — плохим. После этого предъявляется серия лиц людей различных рас и предлагается классифицировать их как белых, черных и т.д. Здесь есть подвох: для первоначальной оценки и для последующих заданий на классификацию используются одинаковые кнопки. Левая может означать в одном случае «хороший» и «белый», а правая — «плохой» и «черный». В следующей серии кнопки меняли местами, так что левая означала хорошие объекты и черные лица, а правая — плохие и белые. Предрассудки белого испытуемого можно выявить, если ему легче и быстрее удается выполнять задание в том случае, когда одна кнопка объединяет «черный» и «плохой», а другая — «белый» и «хороший». Многие испытуемые, сознательно придерживающиеся позитивного восприятия меньшинств и считавшие, что они одинаково и справедливо относятся ко всем людям, были сильно удивлены тому, как тяжело и медленно у них нажималась кнопка «хороший/черный».

Реакции такого типа усложняют взаимоотношения и затрудняют получение справедливого решения в суде, на работе и в школе именно потому, что эти реакции подсознательны. Мы не знаем о них, но эти чувства вмешиваются в то, на чем мы пытаемся в данный момент сосредоточиться. Вместо того чтобы распознать неосознанный расовый предрассудок, мы переключаем наше внимание на негативные черты и особенности этого человека. Руководитель приемной комиссии в колледже может обратить внимание на не очень высокие оценки будущего студента из социального меньшинства, не осознавая, что не рассматривает так же строго тот же самый недостаток других абитуриентов. Хотя исследования бессознательного социального восприятия обычно фокусируются на выявлении стереотипов и предубеждений, на самом деле эта область гораздо шире. В целом люди с трудом разбираются в собственных положительных и отрицательных чувствах и часто не понимают их истинной причины. Существует классическая демонстрация этого эффекта, в которой показано, как погода влияет на то, как во время телефонного опроса люди характеризуют свою жизнь: когда погода хорошая, они чаще говорят, что все их существование солнечно. Более того, осознание этого эффекта приводит к немедленному изменению: когда проводящий опрос обращал внимание испытуемых на погоду снаружи, солнце или тучи больше не использовались при описании чувств.

Несоответствие: *когда цвет букв не соответствует смыслу слова, оно читается медленнее за счет подсознательного отвлечения*

Без контроля

Бессознательные мысли и чувства влияют не только на то, как мы воспринимаем себя и мир вокруг, но и на нашу повседневную деятельность. На протяжении десятилетий психологи спорили о влиянии бессознательного на поведение. Значительная часть XX в. в психологии прошла под влиянием Берреса Фредерика Скиннера

SOURCE: "STUDIES OF INTERFERENCE IN SERIAL VERBAL REACTIONS," BY J. R. STROOP, IN JOURNAL OF EXPERIMENTAL PSYCHOLOGY, VOL. 18, NO. 6; DECEMBER 1935

Ответ на критику

ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ УСПЕШНЫ

Недавно было показано, что некоторые эксперименты, где продемонстрировано влияние подсознательного на социальное поведение, например когда люди медленнее шли по коридору после того, как услышали слова, связанные с пожилым возрастом («Флорида», «бинго»), не удается провести повторно с тем же результатом. При этом, однако, забывают сказать, что во многих других исследованиях, опубликованных за последние десять лет, были успешно подтверждены и расширены исходные данные о влиянии бессознательного на поведение.

Эти исследования подтвердили, что бессознательные жесты или случайные слова, для которых ранее были сформированы четкие ассоциации, меняют поведение человека. Это означает, что подсознательное использует те же механизмы (рабочую память и целенаправленное поведение), которые используются и при сознательной деятельности, и что люди обычно неправильно понимают истинные причины поведения, вызванного бессознательными побуждениями.

В экспериментах, которые не удалось повторить, обычно пренебрегали процедурами, повышающими вероятность выявления влияния бессознательного на поведение. Первоначально во многих исследованиях слова использовались для запуска определенного поведения. Но работы, в которых для его активации вместо словесных подсказок применяли естественные стимулы, например фотографии спортсменов-победителей, пользуются большим успехом. Это те типы стимулов, которые оказывают максимальный бессознательный эффект в нашей повседневной жизни.

Дальнейшая поддержка данной области социальной психологии была получена с помощью МРТ-исследований, в которых оценивали активность областей мозга при влиянии бессознательных сигналов на принятие решения и наше поведение. Эта работа дает некоторое представление о физиологических механизмах таких явлений. На томограмме мозга видно, что области, обычно активирующиеся при восприятии шероховатой или гладкой поверхности, светятся и тогда, когда у человека возникают или не возникают трудности, т.е. когда общение с кем-то идет неровно или, наоборот, гладко. Одни и те же области среднего мозга реагируют на физическое тепло и на дружелюбие и щедрость, свидетельствующие о теплых социальных отношениях.

Вопрос не в том, действительно ли бессознательное влияет на наше поведение и суждения и повторяемы ли эти эффекты (потому что это на самом деле так), а в том, почему некоторые исследователи воспроизводят эти результаты, а некоторые нет. Это важно для понимания того, как работают бессознательные социальные воздействия, и поэтому нужно обратить внимание на контекст и условия, необходимые для того, чтобы бессознательное влияло на поведение и мышление. Остается еще много работы. Тем не менее общий объем информации, собранной к настоящему времени, четко показывает, что влияние бессознательного на наши суждения, желания, эмоции и поведение имеет большое значение для общества в целом и для повседневной жизни каждого из нас.

(B.F. Skinner) и бихевиористской школы, настойчиво утверждавших, что наши действия полностью определяются звуковыми, зрительными и осязательными сигналами от окружающей среды, а сознательное намерение никакой роли не играет. Эта идея была реализована в классическом эксперименте, где крыса обучалась методом проб и ошибок, когда каждое нажатие на педаль приводило к получению гранулы корма. С точки зрения Скиннера почти все, что мы делаем, — просто более сложная вариация нажатия носом на педаль: нам надо всего лишь использовать аналог правильной педали, например вставить долларовую банкноту в кофейный автомат, и мы получим то, чего хотим.

Концепцию Скиннера опровергли исследования 1960-х гг. Тем не менее другая крайность, когда считается, что поведение всегда преднамеренно и никогда напрямую не вызывается сигналами окружающей среды, также ошибочна. Мы можем изменить свое поведение самым неожиданным образом, просто выслушав кого-то или пронаблюдав за кем-нибудь.

У людей есть врожденная склонность к имитации и подражанию чужому поведению — демонстрации эмоций, жестам и позам. В природе это проявляется у самых разных организмов при объединении в группу, так что косяки рыб, стада антилоп и стаи птиц координируют свое поведение таким образом, что движутся почти как единый организм. Склонность к спонтанной имитации и подражанию действиям окружающих описана даже у очень маленьких детей. Психологи утверждают уже на протяжении почти ста лет, что подражание помогает нам перенять у родителей язык и другие формы поведения.

Однако подражание не исчезает по мере взросления. Существует так называемый эффект хамелеона, когда на вечеринке вы вдруг обнаруживаете, что повторяете позу и движения вашего собеседника: закидываете ногу на ногу, скрещиваете руки, чешете в затылке. Подражание будет продолжаться, пока вам не захочется взять следующий бокал и найти другого собеседника, чью позу и жесты вы опять начнете копировать, подобно хамелеону, сливающемуся с окружающей обстановкой. По-видимому, такое поведение может быть полезно, особенно если вы еще не разобрались, как правильно вести себя в данной социальной ситуации.

Латинская поговорка «Если живешь в Риме, живи по римским обычаям» целесообразна, потому что существенно снижает вероятность опасного или социально неадекватного поведения. И, как было показано в исследованиях Паулы Нидентaль (Paula Niedenthal) и Роберта Зайонца (Robert Zajonc), работавших в то время в Мичиганском университете, подражание имеет замечательный долгосрочный эффект: чем дольше пара вместе, тем сильнее партнеры похожи, отчасти потому, что они ежедневно бессознательно копируют позы и выражения лица друг друга.

Подражание формирует общественное сознание без необходимости вывешивать какие-то специальные предписания: спокойное ожидание в длинной очереди побуждает других вести себя так же; придерживая дверь для соседа, выгуливая собаку на поводке, выбрасывая мусор в урну, вы подталкиваете окружающих тоже поступать правильно. Бессознательное подражание усиливает чуткость по отношению друг к другу, «социально склеивает» даже незнакомых людей. Наиболее сильное единение возникает, когда двое или более людей одновременно заняты одним общим делом, маршируют ли они или поют в церкви. Исследования показали, что синхронное поведение укрепляет сотрудничество, даже если его участники впервые видят друг друга.

К сожалению, естественная склонность к подражанию — палка о двух концах. Психолог Кеес Кейзер (Kees Keizer) из Университета Гронингена вместе с коллегами показал, что одно правонарушение тянет за собой другое. После того как они разрисовали стену в переулке, количество мусора вокруг припаркованных там велосипедов увеличилось. Борьба с граффити и другими мелкими преступлениями, оказывается, может значительно улучшить качество жизни в городах. Это исследование подтвердило «теорию разбитых окон», которую отстаивал бывший мэр Нью-Йорка Руди Джулиани (Rudy Giuliani), в середине 1990-х гг. ратовавший за строгое соблюдение законов в отношении мелких преступлений — от разбрасывания мусора и перехода улицы в неположенном месте до вандализма: отчасти именно это помогло резко снизить преступность в то время.

Склонность к подражанию часто выходит за рамки простого копирования мимики и жестов настолько, что человек буквально превращается в другую личность. Когда мы встречаемся с кем-то или просто вспоминаем знакомого, у нас бессознательно может запуститься поведение, характерное для этого человека. В некоторых исследованиях было показано, что после предъявления слов, связанных с преклонным возрастом: «Флорида» *(среди жителей этого штата очень много пенсионеров. — Примеч. пер.)*, «седой», «бинго» *(считается, что это игра преимущественно пожилых людей. — Примеч. пер.)* и им подобных, — студенты шли по коридору медленнее в соответствии со стереотипом, что немолодые люди слабые и медленнее двигаются. Кроме того, слова или изображения, ассоциирующиеся с медсестрой, усиливают стремление помочь, а связанные с политикой способствуют более затянутым выступлениям. Все эти эффекты, получившие название «прайминг» (от англ. *to prime* — «предшествовать, управлять»), возникают бессознательно, так что человек не догадывается о том, что они влияют на его поведение.

Исследования так называемой «угрозы подтверждения стереотипа» показали, что простое напоминание человеку о стереотипе в отношении, например, его расы или пола может повлиять на его успешность в школе или на работе. Клод Стил (Claude Steele) из Стэнфордского университета показал, что если студента перед экзаменом просят указать, к какой расовой или этнической группе он принадлежит, то студенты, относящиеся к меньшинствам, после этого хуже справляются с тестом. Покойная Налини Амбади (Nalini Ambady), работавшая в Гарвардском университете, отмечает, что даже девочки дошкольного возраста хуже решают простой математический тест, если им перед этим вскользь напомнить, что они женщины. Широко распространенные позитивные стереотипы вызывают обратный эффект. В том же исследовании девочек-дошкольниц американки азиатского происхождения в среднем решали тест лучше, если им напоминали об их этнической принадлежности, и хуже, если о гендерной.

Недавно выяснилось, что результаты некоторых исследований невоспроизводимы. Причины, по которым исследование не удается повторить, достаточно сложны и зависят, в частности, от особенностей методики. На самом деле бессознательное не всегда эффективно влияет на наше желание что-то делать. Многим знакома идея скрытой рекламы в кинотеатрах — слова «ешьте попкорн», незаметно мелькающие на экране и, как когда-то думали, повышающие продажи в буфете. Беспокойство по поводу скрытой рекламы возникло в 1950-х гг., когда вышел в свет бестселлер Вэнса Паккарда (Vance Packard) «Тайные манипуляторы» *(The Hidden Persuaders)*. Как выяснилось, большая часть приведенных там данных не соответствовали действительности, но многие люди до сих пор верят в возможность влиять на поведение на подсознательном уровне. Последующие исследования показали, что если человек уже хочет что-то сделать, например утолить жажду, то скрытое сообщение о преимуществе какого-то определенного напитка может быть вполне эффективным. Однако и обычная реклама без каких-либо скрытых сообщений сама по себе влияет достаточно сильно. В одной недавней работе по изучению воздействия рекламы испытуемые смотрели пятиминутные фрагменты популярного комедийного шоу с миской крекеров. Оказалось, что любая реклама пищевых продуктов существенно увеличивала потребление крекеров. Реклама еды запускала перекус сама по себе, без каких-либо приемов, действующих на подсознание. Мы часто ошибочно полагаем, что можем контролировать воздействие рекламы на наше поведение только потому, что мы в полной мере осознаем ее содержание.

Переход физического в психическое

Некоторые исследования поведения и бессознательного посвящены тому, как окружающая среда влияет на состояние нашего сознания. В 1980-х гг. Фриц Штрак (Fritz Strack), работающий сейчас в Вюрцбургском университете в Германии, провел вместе со своими коллегами серию экспериментов, в которых показал, что бессознательной обратной связи от собственных случайных мимических движений — улыбки или гримасы неудовольствия — достаточно, чтобы человек решил для себя, нравится ему или нет объект, находящийся в поле зрения. Испытуемые держали карандаш зубами, так что активизировались мышцы, участвующие в улыбке, или губами, напрягая мышцы, работающие при хмуром

выражении лица. Физическое положение лицевых мышц вызывало соответствующее психологическое состояние.

Исследования этой области показали, что целый ряд физических действий и ощущений вызывают психологическое состояние, соответствующее этому поведению и чувству. Воспоминание о случае, когда вы причинили кому-то эмоциональную боль, может вызвать у вас желание сотрудничать и помогать другим людям для того, чтобы компенсировать плохой поступок. В одном известном исследовании после напоминания, вызывающего чувство вины, испытуемые должны были мыть руки, якобы для того, чтобы предотвратить распространение вируса гриппа по комнате, где проводится эксперимент. Казалось, что физический акт мытья рук «смывал» чувство вины. У людей, прошедших через эту процедуру, доброжелательность и готовность помочь пропадали; это явление назвали эффектом леди Макбет.

Аналогично защита от инфекции удовлетворяет и абстрактные социальные и политические потребности. В одном исследовании консервативно политически настроенные испытуемые, получившие прививку от вируса гриппа *H1N1*, сообщали о более лояльном отношении к иммигрантам, чем те, кто не был привит, как будто ощущение защищенности распространяется на приезжих, которые воспринимаются как не несущие с собой угрозы культуре приютившей их страны. Метафоры используются, и когда мы описываем людей, с которыми регулярно сталкиваемся. Все мы употребляем словосочетания типа «тесная связь» или «холодный тон». Существует теория, что мы так легко оперируем этими метафорами потому, что наши абстрактные представления четко связаны с реальным миром. В экспериментах люди, которые чуть-чуть подержали в руках чашку с горячим кофе, считают других более «теплыми», доброжелательными и благодушными, а те, кто держали кофе глясе, — нет. Существуют еще другие исследования, выявившие, как физический опыт бессознательно и метафорически влияет на суждения и поведение. Оказалось, что

испытуемые, сидящие на жестких стульях во время переговоров, принимают более «жесткую», бескомпромиссную линию, чем те, кто сидит в мягких креслах. Держа в руках что-то шероховатое, люди оценивают встречу как нечто трудное, не прошедшее «гладко».

Мы склонны бессознательно оценивать практически все, с чем сталкиваемся, используя простые категории «хорошо/плохо». Бессознательные, автоматические реакции даже переходят на наши движения, желание приблизиться или отодвинуться от объекта. Основываясь на этой идее, клинический психолог из Амстердамского университета Рейноут Виерс (Reinout Wiers) недавно разработал успешную терапевтическую процедуру для лечения алкоголизма и наркомании. Во время лечения пациенты должны были отодвигать от себя рычаг каждый раз, когда им предъявляли какое-то изображение, связанное со злоупотреблением алкоголем. Никаких дополнительных указаний, как оценивать смысл картинки, не было. По сравнению с контрольной группой те, кто отодвигал от себя рычаг, спустя год достоверно реже возвращались к своей пагубной привычке и чаще непроизвольно негативно реагировали на алкоголь. Неосознанные связи между движениями мышц и отказом способствовали развитию негативного отношения и внутренних рефлекторных реакций, помогающих пациентам отказываться от соблазнов после выхода из клиники.

Возвращение к Фрейду

Совсем недавно были проведены несколько экспериментальных работ, посвященные бессознательным целям и мотивациям. Их основной вопрос — «Чего хотят люди?» — долгое время был центральным для Зигмунда Фрейда. Современные теории о причинах поведения отличаются от тех, которые выдвигал австрийский невролог, поскольку основаны на изучении большого количества обычных людей, а не отдельных патологических случаев. Согласно современным представлениям, наши сознательное и бессознательное работают в виде единой системы, что отличается от взглядов Фрейда, который считал, что бессознательное действует само по себе, отдельно от сознательной активности.

На самом деле ученые, изучая психологию желаний, обнаружили, что независимо от того, осознаем ли мы поставленную перед собой цель или нет, движемся мы к ней одинаково. Это явление исследовали Матиас Пессильоне (Mathias Pessiglione) и Крис Фрит (Chris Frith), работавшие в то время в Центре функциональной томографии благотворительного фонда *Wellcome Trust* в Университетском колледже Лондона. Испытуемых попросили в ответ на сигнал нажимать на рычаг насколько можно быстрее. Перед каждым тестом на сознательном или бессознательном уровне они получали информацию о вознаграждении. Более ценное вознаграждение (фунты вместо пенсов) ускоряло реакцию независимо от того, было это сообщение осознано или нет. Более того, использование томографии позволило показать, что в обоих случаях активировались одни и те же участки мозга. Это и другие исследования свидетельствуют о том, что бессознательного восприятия стимулов может быть достаточно для формирования цели без какого-либо понимания того, как она возникла, сознательного обдумывания или проявлений свободной воли.

Бессознательное не только может подтолкнуть нас к определенному выбору, но и помогает найти мотивацию для достижения цели. Психологам давно известно, что люди, получившие власть в результате социального эксперимента, часто ведут себя эгоистично и аморально, ставя личные интересы на первое место. Обычно желание продемонстрировать власть в группе проявляется в виде серии слабых соматических сигналов, которые мы не осознаем. В одном исследовании участники, которым выпало случайно оказаться в профессорском кресле, проявляли меньше озабоченности тем, что люди о них думают, и в меньшей степени подавляли расистские и другие антиобщественные настроения, чем те, кто сидел за партой на ученических местах.

К счастью, многие люди ставят своей целью благополучие других, например родители ставят интересы ребенка выше собственных. Если власть активирует любые бессознательные личные цели, то люди с подобной «социальной» ориентацией будут в большей степени помогать другим и в меньшей обращать внимание на себя. И действительно, как показали исследования, доступ к власти на бессознательном уровне усиливает альтруизм у этих людей. Кроме того, эти люди сильнее беспокоятся о том, что о них думают другие, и менее склонны к расовым предрассудкам.

Фрейд использовал тысячи слов, чтобы объяснить, почему наши несбывшиеся желания проявляются в образах и сюжетах, наполняющих наши сны. Современные исследования дают более правдоподобную картину того, как мысли и эмоции подсознательно формируют наше отношение к начальнику, родителю, супругу или ребенку. Это значит, что мы можем отбросить устаревшие понятия наподобие эдипова комплекса и принять как данность, что бессознательное постоянно присутствует в нашей жизни, спим ли мы в этот момент или бодрствуем. ■

Перевод: М.С. Багоцкая

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ

■ Солмс М. Фрейд возвращается // ВМН, № 8, 2004.

■ Йонг Э. Броня от предрассудков // ВМН, № 10, 2013.

■ Automaticity in Social-Cognitive Processes. John A. Bargh et al. in Trends in Cognitive Sciences, Vol. 16, No. 12, pages 593–605; December 2012.

■ The Selfish Goal: Autonomously Operating Motivational Structures as the Proximate Cause of Human Judgment and Behavior. Julie Y. Huang and John A. Bargh in Behavioral and Brain Sciences (в печати).

■ Видео, где автор этой статьи рассказывает про влияние бессознательного на наше поведение, см. по адресу: ScientificAmerican.com/jan2014/unconscious