

Алексей Верещагин

12+

МИФЫ! СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ЗАБЛУЖДЕНИЙ



О том, как популярные
представления искажают
науку и мешают нам
понимать себя и других

Алексей Верещагин

Мифы современной психологии

«Издательские решения»

Верещагин А.

Мифы современной психологии / А. Верещагин — «Издательские решения»,

Эта книга — критическое размышлению о том, что представляет собой сегодняшняя психология. Автор приглашает читателя пройти по тонкой грани между мифом и наукой, между упрощёнными, но соблазнительными схемами «вульгарной психологии» и настоящим, сложным, но увлекательным знанием о человеке. Книга написана живым языком без академической сухости. Она учит отличать психологию-науку от её вульгарных интерпретаций, принимать осознанные решения и не попадаться в ловушки моды и магического мышления.

© Верещагин А.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Часть 1. Наука	11
1.1. Путаница в терминах	12
1.2. Критическое мышление	13
1.3. Доказательная психология	15
1.4. Статистика	18
1.5. Культ психотерапии	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Мифы современной психологии

Алексей Верещагин

*Посвящается моей дочери Лизе, споры с которой заставили меня
пересмотреть представление о многом.*

© Алексей Верещагин, 2026

ISBN 978-5-0070-6098-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Невежество чаще рождает уверенность, чем знание
Чарльз Дарвин

Лет двадцать назад, начиная работать психологом, я мечтал, что психологическое знание станет доступно всем. Сегодня это реальность. Психология стала не просто популярной, но и модной: её обсуждают на кухнях и в ресторанах, в соцсетях и на первых свиданиях. И это замечательно. Но у любой популярности есть обратная сторона — и эта книга о ней.

Вокруг психологии сложилось множество мифов, нередко до неузнаваемости искажающих исходные концепции. Я называю их «вульгарной психологией». В обыденной речи слово «вульгарный» звучит почти как ругательство: грубый, неприличный. В научной традиции оно означает иное: «упрощённый», «простонародный». Я использую именно второй смысл — хотя меня вполне устраивает, что первый оттенок тоже улавливается. Вульгарная психология — это не популяризация науки, а её упрощение до такой степени, что она перестаёт быть наукой и превращается в магию с ритуалами и заклинаниями

Представьте: вы пришли к другу на ужин. Он подал мясо — подгоревшее с одного бока и сырое с другого. Вы мужественно жуете: сами не шеф-повар, с кем не бывает. Но друг смотрит на вас затравленно: «Ты не понимаешь. Это всё моя мама. У неё тревожный тип привязанности, она меня гиперопекала и не давала сепарироваться. Теперь мой внутренний критик заглушает внутреннего ребёнка, я не могу войти в контакт со своим ресурсом. Моя аутентичность требует, чтобы мясо было именно таким — это протест против родительских сценариев».

Я утрирую, но не сильно. Нечто похожее сегодня часто приходится слышать — и в личном общении, и в комментариях в соцсетях.

Это и есть вульгарная психология. Она возникает по одной и той же схеме. Человек встречает идею — о типах привязанности, о внутреннем ребёнке, о токсичных родителях, о личных границах — она его захватывает. Но вместо того чтобы разобраться глубоко, увидеть достоинства и ограничения, он вырывает её из контекста, раздувает до абсолюта и превращает в универсальное правило.

Между тем в научной психологии есть лишь одно универсальное правило: универсальных правил не существует. Любая методика работает у одних людей и в одних условиях — и не работает у других. Сходство внешних проявлений не означает, что внутренние процессы тоже одинаковы. Психологов учат не только строить гипотезы о происходящем с человеком, но и проверять их.

К школьному психологу приходит взволнованная мать: «Мой сын-подросток целыми днями сидит в телефоне, перестал учиться, на замечания огрызается. Он совсем как Дима...» Дима — одноклассник её сына: связался с плохой компанией, теперь на учёте в инспекции по делам несовершеннолетних, мальчик из крайне неблагополучной семьи. «У них даже голоса похожи! Я боюсь, что у нас начинается то же самое».

Бытовая гипотеза матери проста и пугающая: сын катится по наклонной, как Дима, — значит, нужны жёсткие меры: наказывать, забирать телефон. Но психолог не торопится соглашаться: он видит классическую ошибку — женищина приняла внешнее сходство за внутреннее. Да, оба подростка много времени проводят в телефоне, оба дерзят. Но что стоит за этим у каждого?

Психолог замечает, что женищина очень активна и что успехи сына для неё крайне важны; узнаёт о высокой внеклассной загруженности мальчика — кружки, спортивная секция. И строит альтернативную гипотезу: а что, если подросток просто устал? Что, если

телефон — способ восстановиться после тревоги или перегрузки, а то, что он огрызается — просто защита? Гипотеза правдоподобная: нечто подобное школьный психолог встречал нередко. Но говорить о ней он не спешит. Это всего лишь гипотеза, ничем не лучше материнской, пока не проверена.

Психолог начинает проверку: беседует с подростком, проводит тесты, предлагает два дня поработать в щадящем режиме — по двадцать минут с перерывами на телефон (известный приём при усталости).

Что выясняется? Уровень тревожности — в норме, не выше среднего. Признаков выраженной усталости нет. В щадящем режиме мальчик по-прежнему ничего не делает, хотя при истинной усталости этот приём обычно повышает продуктивность.

Всё не сходится: гипотеза психолога рассыпается. Не подтверждается и догадка матери: никакой асоциальности, никакой скуки. Напротив, перед ним увлечённый подросток с разнообразными интересами. Он с воодушевлением рассказывает о кружке робототехники и спортивной секции, мечтает выиграть соревнования и получить первый юношеский разряд: второй у него уже есть.

Психологу пришлось продолжать сбор данных и прорабатывать другие гипотезы, пока наконец не нашлась причина. Она оказалась простой, естественной и совсем не тревожной: на фоне своих увлечений мальчик воспринимал школу как досадную обузу, отнимающую время от любимых дел. В телефоне же он общался с друзьями (что для подростка само по себе важно) и, главное, учился программированию, которое уже считал делом своей жизни.

Лишь убедившись, что найденная версия поддаётся проверке, психолог определился с дальнейшей тактикой.

Сомнение — основа научного подхода. Вульгарная же психология сомнений не знает. Она даёт иллюзию контроля там, где контроль невозможен, и обещает простые ответы там, где у науки их нет. Именно это делает вульгарную психологию такой привлекательной. Но иллюзия остаётся иллюзией, а простые ответы нередко далеки от истины.

Можно было бы отнестись к ней как к безобидному чудачеству. Однако вместо того чтобы помогать человеку, вульгарная психология порой сама становится проблемой: инструменты, позаимствованные из науки, превращаются в подобие святынь — и не только перестают работать, но и начинают мешать человеку строить собственную жизнь.

К тому же вульгарные представления сегодня звучат столь часто и столь громко, что начинают восприниматься как голос самой науки. Это подрывает доверие к психологии, а ценные идеи, искажённые упрощёнными трактовками, проходят мимо людей.

Я был бы нечестен, сказав, что вульгарная психология — удел глупых или необразованных. Это не так. Напротив, она нередко звучит из уст людей грамотных, начитанных и эрудированных. Это объяснимо: склонность к упрощению и абсолютизации обусловлена не недостатком интеллекта, а самим устройством нашего мышления.

Давайте проведём простой эксперимент. Его в 1966 году предложил психолог Питер Уэйсон. Попробуйте решить задачу. Перед вами четыре карточки.



На каждой с одной стороны буква, с другой — цифра. Вы видите их лишь с одной стороны. Правило: у карточки с согласной буквой на обратной стороне должно стоять чётное число. Нужно, перевернув ровно две карточки, проверить, соблюдается ли это правило. Какие карточки вы выберете?

Правильный ответ: карточка с буквой К (согласная) и карточка с цифрой 5 (нечётное число: за ней может оказаться согласная, что нарушит правило). Переворачивать Е и 4 бессмысленно: гласная может соседствовать с любым числом, а за четвёркой может стоять и гласная, и согласная — правило не нарушается ни в том ни в другом случае.

Если вы выбрали К и 5 — отлично. Большинство же выбирают К и 4. Выбор К верен: мы переворачиваем карточку в надежде увидеть подтверждение, то есть чётное число. Но выбор 4 — ошибка: условие не говорит, что правило работает в обе стороны. Карточку 5 люди проверяют реже — там нужно искать не подтверждение, а несоответствие, и это оказывается для мозга непривычным. Нам проще искать то, что подтверждает нашу гипотезу, чем то, что способно её опровергнуть. Уэйсон назвал этот феномен предвзятостью подтверждения: свидетельства против своей гипотезы мы склонны попросту игнорировать.

Это не единственный эксперимент Уэйсона на эту тему. Во втором участникам сообщали, что тройка чисел «2, 4, 6» подчиняется некоторому правилу, и предлагали угадать его, называя собственные тройки... Экспериментатор в ответ говорил, подходит тройка или нет. Истинное правило было простейшим: любые три возрастающих числа. Но почти все участники предлагали тройки, подтверждавшие их догадку: предположив «чётные числа через один», они проверяли «8, 10, 12» и почти никогда не предлагали тройки, способные опровергнуть гипотезу, например «1, 2, 3». В итоге они так и не находили простого правила, убеждённые, что уже знают ответ.

Впоследствии эти эксперименты неоднократно воспроизводились в разных вариациях, и реальность предвзятости подтверждения сегодня считается доказанной. Но недавно психологи пошли дальше. В 2022 году Уильям Кокс с коллегами из Висконсинского университета задался вопросом: что происходит со стереотипами, если их никто не подтверждает и не опровергает?

Учёные провели серию из трёх опытов с участием более тысячи человек. Испытуемым показывали вымышленные профили из соцсетей и просили угадать принадлежность владельца к одной из двух групп, основываясь на описании его интересов. Профили были сконструиро-

ваны самими исследователями: в одних фигурировали интересы, стереотипно ассоциируемые с одной группой, в других — со второй, а в третьих — нейтральные.

После каждого ответа участники могли получить обратную связь. Одним сообщали, что догадка подтвердилась (в большинстве случаев). Другим говорили, что они ошиблись (тоже в большинстве случаев). Третьи не получали никакой обратной связи.

Результаты оказались одновременно предсказуемыми и тревожными. Те, кто получал подтверждения, со временем стереотипизировали всё сильнее — что логично. Но те, кому говорили об ошибке, поведения не изменили: опровергающая обратная связь попросту не сработала — будто они её не слышали и продолжали пользоваться теми же шаблонами.

Но самый неприятный результат принесла третья группа. Участники, не получавшие никакой обратной связи, вели себя так же, как те, кому постоянно говорили «ты прав»: стереотипизировали всё сильнее, без какой-либо внешней поддержки, опираясь исключительно на собственные предположения.

В заключительном исследовании участникам давали случайную смесь обратной связи — подтверждающей и опровергающей, в части примеров обратной связи вообще не было, — а затем просили вспомнить, какой она была в каждом случае. Оказалось: когда обратной связи не было вовсе, люди нередко ошибочно «вспоминали», что исследователи подтвердили их правоту. Примерно в каждом третьем подобном случае мозг самостоятельно достраивал поддержку и закреплял её в памяти как факт.

Кокс предложил объяснение этому механизму. Когда мозг получает подтверждение, что его ожидание сбылось — пусть мы и просто угадали, — он получает небольшое вознаграждение: выброс дофамина, который подкрепляет действие. При этом отсутствие опровержения мозг воспринимает как сигнал «я был прав» — и тоже получает вознаграждение. В итоге мы можем буквально «подсесть» на стереотипизирование — как подсаживаются на сладкое.

Вывод авторов: «Многие люди относятся к своим догадкам, чутью и неявным умозаключениям как к чему-то равному или даже более важному, чем систематические данные и научные доказательства». Человеческое обучение, пишут они, «безразлично к фактам»: оно укрепляет любые ассоциации, возникающие в голове, независимо от их истинности.

Именно поэтому так трудно переубедить человека, уверенного в своей правоте. Ему не нужны подтверждения: он сам их придумает. А аргументы, способные поколебать эту уверенность, постарается не заметить.

Ту же особенность можно объяснить иначе. Мозг — энергетически дорогостоящий орган, и, заботясь о нас, он стремится снизить нагрузку. Обдумывать каждую ситуацию заново затратно, поэтому мозг тяготеет к готовым решениям: свести новое к знакомому, заменить сложное простым. Это эволюционный механизм быстрых решений — и во многих случаях он срабатывает хорошо.

Но, как уже было сказано, универсальных правил не бывает. Этот полезный механизм в ряде ситуаций оборачивается против нас: мы начинаем видеть мир не таким, какой он есть. Мозг плохо переносит сомнения и требует чётких простых ответов — и мы замечаем лишь то, что подкрепляет наши убеждения, не замечая свидетельств обратного. Мы переоцениваем собственную компетентность и принимаем случайное знание за глубокое понимание.

Именно на эту особенность мышления вульгарные представления ложатся как нельзя лучше. Они дают те простые ответы, которые нужны мозгу, и не требуют дорогостоящих сомнений.

Эта книга — не насмешка над вульгарными представлениями. В конце концов, когда-то и я сам верил в простые решения и чёткие схемы, говорил умными словами и всегда точно знал, из какой защиты или какого паттерна тот или иной человек что-то сказал или сделал. Это нормальная часть пути в психологии: через это проходят едва ли не все, кто его выбрал. Главное — не задерживаться здесь, а идти дальше.

Я не ставлю цели высмеять вульгарные представления. Я хочу навести мост между ними и современной научной психологией и помочь читателю по нему пройти. Разбирая мифы, я одновременно постараюсь дать обзор наиболее значимых концепций и подходов сегодняшней науки.

Часть 1. Наука

*Будь то наука или религия, только принимая сомнения, мы можем
учиться и развиваться...*

Марк Вернон

Мы живём во время расцвета науки. Она настолько стала частью нашей жизни, что мы, как правило, уверены: уж что-что, а это понятие нам знакомо. Однако чаще мы знакомы не с самой наукой, а лишь с мифами о ней.

В этой части книги мы рассмотрим, что такое научный подход — в том числе в психологии. Что он может, а что нет. Есть ли у него альтернативы. И главное — насколько он отличается от того, каким его представляет вульгарная психология.

1.1. Путаница в терминах

*Что значит имя? Роза пахнет розой,
хоть розой назови её, хоть нет*
Уильям Шекспир

Прежде чем двигаться дальше, стоит обсудить один неприятный момент. В том, что бытовые представления о психологии так запутаны, порой виноваты сами психологи.

В психологии нет единой терминологии. Одним и тем же словом в разных направлениях могут называться совершенно разные вещи. «Нарциссизм», «невротик», «подсознание», «самооценка», «чувства» — у каждого из этих терминов есть существенные различия в зависимости от школы или автора.

Как так получается? Почему психологи не могут договориться между собой?

Есть старая притча о слепцах, пытающихся на ощупь изучать слона. Один держит хобот, второй ощупывает хвост, третий — уши. Все изучают одно животное, но описания получаются совершенно разными.

Психологи порой напоминают этих слепцов. Объект нашего изучения огромен и сложен. Мы до сих пор многого не видим: нейробиологи лишь сравнительно недавно получили инструменты для изучения биологической структуры мозга. Нередко к знанию приходится пробираться буквально вслепую. Отсюда — множество подходов, школ и течений, некоторые из которых берут уже существующие термины и наполняют их собственным смыслом.

Положение усложняют медицинские классификации, существующие в нескольких версиях, которые частично расходятся между собой. МКБ — Международная классификация болезней — принята в России и большинстве европейских стран. DSM — Диагностическое и статистическое руководство по психическим расстройствам — американская система. В каждой из них свои трактовки понятий, используемых в психологии.

Некоторые из терминов будут разобраны в книге подробнее. Но один вывод можно сделать уже сейчас: вместо того чтобы упрекать собеседника в незнании «простых» понятий, лучше уточнить, что именно он имеет в виду. Споры о терминах крайне непродуктивны — в психологии это особенно верно.

1.2. Критическое мышление

Сомнение — лучший антисептик

От загнивания ума.

И. Губерман

Главное оружие против вульгарной психологии — критическое мышление. Как оно работает и зачем нужно?

Наш мозг способен обмануть нас в любой момент, и противостоять этому непросто. Конечно же стоит развивать привычку отслеживать собственные суждения и сверять их с реальностью. Но беда в том, что отслеживать придётся тем же «нечестным» мозгом — и реальность он будет показывать тоже сам. Такой сознательный контроль постепенно приучает мозг быть точнее, однако даже опытный человек не может быть полностью уверен, что не подвержен обману. Что же делать?

Один из способов проверить себя — спор. В споре рождается истина, но лишь при одном условии: оба участника хотят её найти. Часто же спор служит самоутверждению, а не поиску ответа.

Другой способ — независимый взгляд со стороны. Можно попросить друга выслушать и дать критическую оценку. Но готовые к такой откровенности друзья есть не у всех — да и умение принимать критику, не обижаясь и не отвергая её с порога, а выискивая конструктивное зерно, само по себе навык, требующий развития.

Сегодня появилась ещё одна возможность. Независимым судьёй может стать искусственный интеллект. Ему можно задать вопрос — и он оценит, насколько наши взгляды соответствуют реальности. Именно так я поступал и при работе над этой книгой, и нейронная сеть уберегла меня от многих ошибок.

Попробуем прямо сейчас. Возьмём нечто совершенно бесспорное. Например: подростки сегодня целыми днями сидят в смартфонах. Это плохо? Разумеется, вне всякого сомнения.

Но на дворе XXI век, мы люди здравомыслящие и ценим научный подход. Давайте с помощью ИИ подтвердим свою правоту.

Вопрос: «Найди научные подтверждения тому, что это очень вредно, что подростки проводят в смартфонах слишком много времени».

Ответ готов. Что и требовалось доказать: ИИ обстоятельно, в пяти пунктах изложил данные о вредном влиянии смартфонов на психику, здоровье и развитие подростков. Теперь сомнений нет: наше представление — не стереотип, а научно подтверждённый факт. Так ведь?

В том-то и дело, что нет. Сами того не заметив, мы снова позволили мозгу себя обмануть и, как результат, получили весомое подтверждение... собственному заблуждению.

Как это вышло? Неужели мы совсем беззащитны перед хитростями собственного мозга?

К счастью, нет. Существует чёткий и проверенный алгоритм проверки убеждений — метод нулевой гипотезы.

Он пришёл из статистики и широко используется в науке. Но и обычным людям он знаком — хотя бы по книгам и фильмам. Он давно работает в судебной системе и лежит в основе принципа презумпции невиновности. Представьте: совершено преступление. Прокурор выдвигает гипотезу: виновен гражданин N. Её сначала нужно доказать — это первый шаг. Если сам автор не может найти аргументы в пользу своей идеи, говорить о ней всерьёз не имеет смысла. Предположим, аргумент прокурора таков: «В момент преступления N находился в том же городе, что и жертва, — значит, он убийца».

И здесь следует второй, главный шаг, о котором часто забывают. Слово берёт адвокат. Он выдвигает нулевую гипотезу — утверждение, противоположное исходному: «N не убивал». Его

задача — не опровергать доводы прокурора, а показать: даже если они верны (N действительно был в том городе), убийцей всё равно мог оказаться кто-то другой. И адвокат задаёт вопрос прокурору: «Господин прокурор, а вы сами где были в тот вечер?»

В науке для этого существует специальный параметр — *p-value*, показывающий вероятность того, что наблюдаемые данные могли возникнуть случайно, даже если нулевая гипотеза верна. В суде точную цифру не вычислишь, но суть не в числе, а в принципе: для любого аргумента нужно искать альтернативное объяснение. И только если найти его нельзя, аргумент можно считать состоятельным.

Кстати, принятый в науке порог *p-value* — 5%. Это значит: если существует хотя бы пятипроцентная вероятность альтернативного объяснения — а это очень мало, — аргумент считается недостаточным, а утверждение недоказанным. Не ошибочным — возможно, со временем его удастся обосновать убедительнее, — но пока не доказанным.

В нашем эксперименте с ИИ мы с самого начала велели ему искать только подтверждения — и он их нашёл. Но это ещё не доказывает наше утверждение: нужно проверить нулевую гипотезу. В данном случае она может звучать так: «Смартфоны полезны для подростков».

Даём новый запрос: «Найди научные подтверждения важности и пользы смартфонов для подростков». Результат оказывается совсем иным: выясняется, что современные подростки действительно многое получают от общения с гаджетами.

Ситуация не упростилась, а усложнилась. Вместо однозначного ответа у нас осталось сомнение. Простое решение — отобрать телефон — уже не годится. Придётся думать, искать компромисс. Это большая работа. Именно поэтому мозг так любит вульгарные подходы с их безапелляционностью.

Отказавшись от быстрого ответа, мы получили новую задачу. Зато в голове стало на одно заблуждение меньше — а в жизни появился шанс не совершить лишней ошибки.

Как применять этот подход на практике? Проверяйте свои убеждения. Спорьте, не стремясь победить, а внимательно слушая собеседника. Будьте готовы согласиться, если его аргументы окажутся убедительнее.

А главное — спорьте с самим собой. Ищите подтверждения нулевых гипотез для всего, в чём уверены. Не формально, а всерьёз: подбирайте контраргументы, способные вас поколебать.

Не бойтесь сомнений. Если ваша уверенность оправдана, вы найдёте новые доводы в её пользу. Если нет — одним заблуждением станет меньше и появится ещё одно подлинное знание о том, как устроен мир.

1.3. Доказательная психология

*То, что называют «научным», не всегда истинно, а то, что истинно, не всегда научно.
перифразируя Уильяма Джеймса*

В предыдущих разделах я для подтверждения своих слов рассказывал о научных экспериментах. Я и дальше намерен опираться по возможности на проведённые исследования. При грамотном использовании они — очень мощный инструмент изучения мира и защиты от субъективных заблуждений. Но, как я уже писал и буду писать, в науке нет универсальных механизмов. И научный эксперимент — не исключение. Он далеко не всегда применим, его результаты не являются неопровержимой истиной, и существуют другие, вполне рабочие способы получения и проверки информации о мире.

Однако в вульгарной психологии есть очень популярный миф, согласно которому эксперимент — единственный и неоспоримый источник знаний, а психология делится на «научно обоснованную» (подтверждённую экспериментами) и «ненаучную», и этот критерий является решающим.

Я всецело за научный подход. Но культ научности — это как раз не про науку. В основе подлинной научности лежит сомнение. Научным можно считать только то, что допускает опровержение, с чем можно спорить. А неоспоримость убеждений (в том числе вера во всемогущество эксперимента) — один из главных признаков вульгарного подхода.

Давайте разбираться. Зачем вообще нужен эксперимент? Как уже говорилось, нашему мозгу нужна не истина, а чтобы «хорошо было мне». Если для этого придётся солгать или исказить моё восприятие реальности — мозг так и сделает. Поэтому обосновать можно практически что угодно: когда мне что-то важно, я буду находить подтверждения своего мнения и игнорировать контраргументы.

Учёные это понимали и разработали систему, защищающую знание от таких ошибок. Эксперимент — одна из её частей.

Во время пандемии COVID-19 мы хорошо увидели этот механизм. Тогда чуть ли не все стали экспертами по вирусологии и исследованиям лекарств. Мне кажется, именно с тех пор так громко зазвучала мысль о важности эксперимента. Но самое главное тогда увидели далеко не все.

Научным подход делает не просто эксперимент, а идея нулевой гипотезы. Напомню: учёный не только ищет подтверждения своей догадке — он пытается её опровергнуть. Исследователь формулирует предположение, противоположное доказываемому (это и есть нулевая гипотеза), и пытается его защитить. И только если это у него не получается, автор публикует статью.

И здесь главная ошибка вульгарного подхода: публикацию принимают за истину. Нет. Статья — это приглашение к спору, предложение проверить, не ошибся ли автор, не переоценил ли свои результаты. Теперь нулевую гипотезу пытается доказать уже всё научное сообщество. Часто в ответ на публикацию выходят новые работы, завязывается дискуссия.

Поэтому утверждение «я знаю исследование, которое подтверждает мою точку зрения» — это очень слабый аргумент. Сильный звучит иначе: «я честно пытался найти работу, которая опровергает мою позицию, и не нашёл».

Почему же так получается, что на одну и ту же тему порой существуют исследования с противоречащими друг другу результатами? А выводы, приведённые в научных статьях, потом часто оспариваются другими учёными?

Организовать и провести безукоризненный эксперимент очень сложно. Главная задача — избежать субъективности, сделать так, чтобы предвзятость и стереотипы учёного не повлияли

на результат. Но, несмотря на десятилетиями отработываемую технологию проверки гипотез, полностью решить эту проблему не удаётся. Главных причин две.

Во-первых, наш мир — это очень сложная и разветвлённая сеть причинно-следственных связей. На каждое событие влияет огромное количество других. Часто эти связи неочевидны. Выделить, измерить и изучить все значимые факторы физически невозможно. Исследователь вынужден отбирать для исследования лишь их часть. А это даёт большой простор для ошибок и субъективности.

Вторая причина — проблема интерпретации. Эксперимент обычно показывает лишь некоторые закономерности между явлениями. Нам же чаще всего нужно их объяснение. В итоге мы получаем ту же субъективность — только теперь уже в толковании результата.

В конце 1960-х психолог Уолтер Мишел провёл исследование. Он предложил детям дошкольного возраста выбор: съесть один зефир прямо сейчас или подождать пятнадцать минут и получить два. Дети, которые умели ждать, по данным последующих наблюдений лучше учились, строили карьеру и сохраняли здоровье. Вывод, который десятилетиями тиражировался в популярной литературе: сила воли — ключ к жизненному успеху. Хотите вырастить успешного ребёнка — тренируйте самоконтроль.

Но делать такой вывод было ошибкой. В 2018 году исследователи воспроизвели эксперимент на гораздо большей выборке и учли социально-экономический статус семьи. Оказалось, что неучтённая переменная — достаток и стабильность семьи — объясняла и умение ждать, и последующие успехи. Дети из обеспеченных и предсказуемых семей живут в условиях, где обещания обычно выполняются, а награда не исчезает из-за внешних обстоятельств. Они могут себе позволить ждать, потому что уверены: второй зефир действительно дадут. Напротив, ребёнок из нестабильной или бедной среды привык, что еда и внимание взрослых ненадёжны — сегодня есть, завтра нет. Для него разумнее взять один зефир сейчас, чем рисковать и остаться ни с чем через пятнадцать минут. Сила воли оказалась ни при чём.

Десятилетиями никто всерьёз не искал альтернативного объяснения. Когда наконец поискали — картина перевернулась. И очень часто для верной интерпретации результатов исследования необходимо провести новое исследование. А может, и не одно. Однозначная интерпретация эксперимента — нередко не более чем попытка выдать желаемое за действительное.

И ещё один момент, возможно, самый важный. Надо быть честными: в психологии и психотерапии идеальная картина, где «всё строго доказано», — это цель, к которой мы идём. Но до неё пока очень далеко.

Вам говорят: «Когнитивно-поведенческая терапия (КПТ) — научно доказанный метод лечения панического расстройства». Хорошо. А для работы с чувством стыда у жертв насилия? Строгих исследований почти нет. А для экзистенциального кризиса у пожилых? Тоже нет. А для тысяч других запросов, с которыми люди приходят к психологам? Чаще всего исследований просто не существует: тем много, а специалистов мало.

Так что же, не работать с этими запросами? Конечно, работать. Но здесь на помощь приходит не «строгая наука», а ремесленный опыт. Психотерапия — это в значительной степени ремесло. Ремесленный подход выручает там, где инструментов науки недостаточно.

Наука — про распространение общих знаний. Ремесло — про наработки для индивидуального использования, накопленные через личный опыт, насмотренность, интуицию. Мы не можем применить научный подход к каждому своему решению — просто не успеем. А главное

— многое из того, что мы делаем в жизни и в кабинете психолога, трудно или невозможно исследовать по всем правилам.

Обучение психотерапевта — это минимум теории (которая, безусловно, нужна) и максимум практики под присмотром опытных коллег. Процесс напоминает подготовку хирурга: книги прочитать необходимо, но без сотен часов реальных операций врачом не стать.

Это не значит, что хорошему психологу не важен научный подход. Важен. Но не как слепая вера в эксперименты, а как способ проверить себя. Профессионал следит за публикациями, но не чтобы узнать «истину в последней инстанции», а чтобы спросить себя: «А не ошибаюсь ли я? Насколько мой опыт согласуется с тем, что показывают исследования?» И если расходятся — это повод для размышлений.

Для практикующего психолога это не просто ещё один набор фактов в копилку знаний, но и основание для новых вопросов.

Вульгарная психология требует: «Докажи, что твой метод научен!» А если не можешь — значит, ты шарлатан. Настоящая наука знает, что доказательства бывают разного качества, что многие важные вещи не умещаются в жёсткие экспериментальные схемы, а опыт и интуиция профессионала — это тоже форма знания, которую нельзя сбрасывать со счетов.

Иными словами, я за научный подход, но против научного фанатизма.

Если вы слышите фразу «это научно доказано» — не торопитесь верить. Посмотрите, есть ли альтернативные исследования? А если их нет — попробуйте сами найти альтернативное объяснение результатам.

1.4. Статистика

*Факты — упрямая вещь, но
статистика гораздо сговорчивее.
Лоуренс Питер*

Вульгарная психология очень любит цифры. 95% людей обижены на родителей. Каждая вторая разведённая женщина была жертвой газлайтинга. 90% проблем в отношениях — из-за детских травм привязанности. Каждый третий мужчина — токсичный абьюзер.

Оставим в стороне вопрос достоверности. Проблема не в источниках, а в самой природе статистики: этот сложный инструмент крайне легко применять некорректно.

Для иллюстрации разберём несколько классических примеров.

Представьте королевство гномов и великанов. Долгие годы великаны угнетали гномов. Но потом гноминизм победил, и дискриминация стала считаться позором и даже преступлением. И вот в этом гармоничном и справедливом мире вдруг выясняется: у самого крупного работодателя столицы из всех кандидатов-великанов, подававших заявку на работу, трудоустроены 87%, а из кандидатов-гномов — только 30%. Скандал! Дискриминация!

Не торопитесь. Давайте рассмотрим распределение по вакансиям.

Профессия	Рабочие места	Кандидаты Гномы	Кандидаты Великаны	Принято на работу Великаны	Принято на работу Гномы	% принятых на работу Великаны	% принятых на работу Гномы
Чесальщик котиков	40,00	250,00	15,00	2,00	38,00	13,33	15,20
Дегустатор сладостей	50,00	80,00	5,00	1,00	49,00	20,00	61,25
Испытуемый в лабораторию долгого сна	20,00	60,00	5,00	1,00	19,00	20,00	31,67
Чистильщик туалетов	500,00	20,00	530,00	481,00	19,00	90,75	95,00
	610,00	410,00	555,00	485,00	125,00	87,39	30,49

Чудеса! По каждой отдельной позиции гномов принимали в процентном отношении больше, чем великанов (15% против 13%, 61% против 20% и так далее). А суммарная статистика показывает обратное: 30% против 87%. Как так?

Просто гномы чаще претендовали на сложные вакансии (где шансов меньше), а великаны — на простые. Сильно неравномерное распределение по должностям и даёт такой эффект. Это называется парадоксом Симпсона.

О чём же говорит исходная цифра «30% против 87%»? Ни о чём конкретном. Она не доказывает дискриминацию. Не доказывает и её отсутствие. Цифра просто показывает: нужно копать глубже — смотреть на распределение по вакансиям, квалификацию, притязания. Это вопрос, а не ответ.

Вторая история — военная. Инженеры изучали пробойны на самолётах, вернувшихся с заданий. Они обнаружили: повреждения в крыльях — у 91% машин, в хвосте — у 82%, в кабине и моторе — только у 17%.

Логичный вывод: надо укреплять крылья и хвост — туда попадают чаще. И это было бы ошибкой. Потому что машины с пробоями в кабине и моторе просто не вернулись. Пуля поражает все части примерно одинаково, но самолёты с критическими повреждениями не долетели и потому не попали в выборку. Так что укреплять нужно как раз кабину и мотор.

Это называется ошибкой выжившего (или «парадоксом молчаливого свидетеля»).

Подобная ошибка очень популярна. Есть даже шуточный пример: интернет-опрос показал, что 100% населения пользуется интернетом.

Ещё один классический парадокс. Тест на некоторую болезнь дал положительный результат. Заболевание очень редкое: болеет лишь 0,01% населения. Диагностика хорошая: она выдаёт 99% верных ответов, если человек болен, и только 1% ложноположительных — когда пациент здоров, а тест показывает болезнь. Какова вероятность, что человек, получивший положительный результат, действительно заражён?

Интуитивно кажется: 99%! Но на самом деле — менее 1%. Давайте посчитаем.

Возьмём 1 миллион человек. Больных среди них — 100 (0,01%). Тест выявит 99 из них. А здоровых — 999 900. Из них ложноположительный результат (1%) получится у 9 999 человек. Итого положительный тест — у $99 + 9\,999 = 10\,098$ человек. Из них реально больных — лишь 99. Вероятность — меньше 1%. Так что с процентами надо быть очень осторожными.

И таких примеров, когда самая очевидная трактовка статистических данных оказывается неверной, очень много. «Есть правда, есть ложь, а есть статистика». На самом деле это несправедливо. Статистика — очень непростая дисциплина. Для умелого использования нужны хорошие знания и большой опыт. Но в умелых руках это очень мощный инструмент.

Вот только в руках дилетанта (или сознательного манипулятора) она превращается в обман.

Запомните главное правило. Корреляция, связь между факторами, не является доказательством причинно-следственных отношений. Очень может быть, что на самом деле влияет что-то неучтённое, незаметное с первого взгляда.

Пример: употребление мороженого сильно коррелирует с количеством тонущих в водоёмах людей. Как полагаете, если сократить продажи лакомства, это решит проблему?

И второе: цифрами очень легко манипулировать. Статистику удобно использовать, если нужно доказать свою точку зрения — вы всегда сможете подобрать нужные показатели. Это называется «р-хакинг» — подгонка данных под желаемый результат.

Но если вы хотите узнать истину или проверить собственную позицию, то одной статистики мало. Нужно понимать, откуда взялись цифры, что скрывается за ними. Хорошей идеей будет использование нулевой гипотезы: попытаться найти не только подтверждения интересующим взглядам, но и опровержения для них.

Будьте внимательны. Не принимайте цифры на веру. Сама статистика не врёт. Но те, кто применяет её неумело или намеренно искажает данные, — запросто.

1.5. Культ психотерапии

*Лучший психотерапевт — тот,
кто делает себя ненужным.*
Вадим Коженин

Никогда не думал, что я, профессиональный психолог, который зарабатывает психотерапией, буду недоволен модой на это занятие.

Сегодня во многих кругах прохождение терапии стало стандартом жизни. На сайтах знакомств «я в психотерапии» звучит как конкурентное преимущество. В спорах фразу «тебе надо к психологу» используют так же часто (и с тем же смыслом), как раньше говорили «ты дурак».

Психотерапия — дело хорошее. Я сам этим занимаюсь и верю в то, что делаю. Но вульгарные представления сделали из неё то ли божка, то ли элитный клуб. Хорошего в этом ничего нет.

Психотерапия — это инструмент. Ты приходишь с запросом: что-то болит, что-то не так, что-то хочется изменить. Работаешь. Получаешь результат. И всё — идёшь дальше. Иногда возвращаешься, когда снова нужна поддержка.

Культ же — когда терапия становится не средством, а целью, необходимым атрибутом жизни «достойного» человека. Когда кто-то ходит к психологу годами без видимого запроса, но не может остановиться, потому что «это же важно для моего развития». Психотерапия освобождает, а не привязывает.

Тот, кто попал в такую зависимость, перестаёт задавать себе простые вопросы: «Что я здесь делаю? Зачем прихожу? Что изменилось за последний год?»

Вместо этого он начинает коллекционировать терапевтические инсайты, говорить на психологическом языке, придавать большое значение «работе над собой». При этом основные проблемы остаются на месте, а иногда и усугубляются.

Есть такой тип клиентов. Я их боюсь. До меня они уже сменили десяток терапевтов. На первой же встрече выдают ворох интерпретаций о своём детстве, типах привязанности и способах психологических защит. Запросы формулируют так, что мне, чтобы их расшифровать, приходится лезть в словарь.

Они ведут себя как идеальные пациенты. Любую технику они выполняют так, как описано в учебниках. Любую мою гипотезу с удовольствием подтверждают. Рисунки таких людей можно размещать в методичках — настолько они соответствуют стандартным схемам.

Но всё это будет ненастоящим. Это будет не терапия, а игра в неё. Эти люди не приходят за изменениями. Они приходят за подтверждением своей идентичности. Настоящая работа всегда про правду. Двигаться дальше, не решив вопроса «зачем они тут», невозможно. Но как только я задаю этот вопрос — клиенты уходят, обвинив меня в непонимании. И отправляются искать следующего психотерапевта.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.