

МОЗГ НЕ СОЗДАН ДЛЯ СЧАСТЬЯ

Нейробиология самообмана



ИВАН СВЯТОСЛАВСКИЙ

Иван Святославский

Мозг не создан для счастья-3

<https://litres.ru/74611254>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы думаете, что мозг ищет правду? Нет. Он ищет, как выжить. Поэтому он часто обманывает нас: мы не открываем плохие новости, собираем только удобные факты, годами верим в «вот-вот» и прячемся за мнением группы.

Третья книга трилогии «Мозг не создан для счастья» рассказывает, почему так устроен мозг и что с этим делать. Автор не обещает сделать вас объективным. Он предлагает простые вещи: записывать свои обманы, ставить дату проверки, спрашивать несогласных, использовать чек-листы. И дозировать иллюзии: где они помогают, оставить. Где вредят, убрать.

Для тех, кто читал первые две книги. И для всех, кто хочет меньше ошибаться в важном: в здоровье, деньгах, работе и отношениях.

Иван Святославский

Мозг не создан для счастья-3

Мозг не создан для счастья-3

Мозг не создан для истины. Нейробиология самообмана

Введение. Почему после счастья и смысла я пришёл к истине

Через месяц после выхода второй книги мне пришло письмо, которое я перечитываю до сих пор. Писал хирург с двадцатилетним стажем. Он прочёл главу о принятии неопределённости, согласился с каждой строкой и в конце написал: «Всё это прекрасно, когда не отвечает за результат. Я завтра оперирую. Мне нельзя “принять неопределённость”. Мне нужно знать, где резать. Напишите лучше про правду».

Я долго думал над этим письмом, потому что в нём был

честный упрёк. Первая книга объясняла, почему мозг не создан для счастья. Вторая показывала, как жить с этим знанием и всё-таки собирать жизнь, в которой хочется жить. Но между ними оставался вопрос, который я обходил стороной, хотя он лежал в фундаменте обеих. Если счастье это работа приборов выживания, если смысл это конструкция, которую мы собираем руками, то на чём мы строим? На правде? А правда ли вообще то, что у нас в голове?

Эта книга началась с признания, которое я обязан сделать сразу. Я вру себе каждый день. Не в великих вещах, в мелких. Когда я готовил материал для этой книги, я месяц вёл записи о собственных случаях самообмана. Самые показательные: я три дня «не успевал» открыть исследование, которое опровергало тезис, который я собирался защищать; я убеждал себя, что съел последний кусок пирога случайно, хотя помнил, как брал его осознанно; я дважды сказал близким «да, посмотрю сегодня», зная, что смотреть не буду. И самое интересное: я знал, что веду такой дневник, и всё равно продолжал. Знание о самообмане не отменяет самообман. Это первая вещь, которую вы вынесете из книги.

Трилогия сложилась, только когда я увидел её третий слой. Счастье, смысл, истина. В первой книге мы разобрали, что эмоции это сигналы выживания, а не счётчики правды. Во второй построили практику: среду, внимание, смысл, от-

ношения, тело. Тогда я не понял, но теперь вижу: обе книги предполагали, что вы, читатель, честно смотрите на свои данные, свои срывы. Обе книги опирались на вашу связь с реальностью, как дом на фундамент. А фундамент никто не проверил. Эта книга про проверку фундамента.

Главный тезис сформулирую сразу, чтобы дальше было куда идти. Эволюция не награждала за точное знание реальности. Она награждала за выживание и передачу генов. Тот, кто видел мир чуть удобнее, чуть безопаснее и чуть более управляемым, чаще выживал и оставлял потомство. Истина часто опасна: она пугает, парализует, лишает надежды. Поэтому мозг научился врать. В первую очередь самому себе. Это не баг и не ваш личный порок. Это заводская настройка.

Из этого следует вторая вещь, ради которой писалась книга. Понимание того, что мозг не создан для истины, не повод для отчаяния и не разрешение лгать. Это повод перестать корить себя за иррациональность и начать работать с ней как с механикой. Самообман можно использовать там, где он помогает: в надежде, творчестве, отношениях. А там, где нужна точность: в деньгах, здоровье, науке, управлении: его можно обходить. Не силой воли, а устройствами, привычками и другими людьми. Почти вся третья часть книги о том, как вынести проверку реальности за пределы головы, потому что внутри головы она работает плохо.

Несколько честных оговорок, по традиции серии. Исследования, на которые я ссылаюсь, изучают группы, а не вас лично: статистика говорит «в среднем», ваша жизнь говорит «конкретно». Наука развивается: там, где данные спорные, я так и пишу, не выдавая спорное за решённое, и отдельно предупреждаю про эффекты, которые недавно не пережили проверку. Истории в книге собирательные: они из практики и писем читателей, имена изменены, в некоторых случаях объединены похожие случаи. Наука в историях настоящая, имена вымышленные. И отдельная оговорка, которая будет повторяться: если речь о тяжёлых состояниях, тревоге, которая держит неделями, мыслях о том, чтобы не жить, первым шагом должен быть специалист. Книга может идти рядом. Она не может идти вместо.

Структура простая. Первая часть отвечает на вопрос «почему»: пять уровней, на которых мозг искажает реальность ещё до того, как вы успели подумать. Вторая часть показывает, как это выглядит в жизни: шесть узнаваемых сценариев самообмана. Третья отвечает на вопрос «что делать»: не как стать идеальным наблюдателем, а как построить жизнь, в которой ваши ошибки находятся раньше, чем они успевают навредить.

У книги одна просьба к читателю. Не превращайте её

в коллекцию ярлыков для чужих глупостей. Каждый механизм, описанный здесь, работает в вас. Проверяйте главы на себе, и лучше на неприятных местах: на собственном дневнике, на собственном споре, на собственном счёте. Самообман обожает, когда его изучают о других.

Начнём с самого простого и самого неудобного вопроса. Если мозг не создан для истины, то для чего он создан?

Часть I. Почему мозг не создан для истины

Вы не наблюдатель мира. Вы оператор системы выживания, которая выдаёт вам своё представление о мире, и это представление обслуживалось миллионы лет на другом контракте

Глава 1. Эволюция правды: когда истина убивает

Мозг не измеряет реальность. Он решает, что с ней делать, и успевает раньше вас

Павел, аналитик тридцати восьми лет, пришёл ко мне по-

сле месяца, который сам назвал «эпидемией правды». Он прочитал внутренний отчёт о реструктуризации, в котором его отдел значился в списке кандидатов на сокращение. Данные были корректными, отчёт правдивым, и это было худшее, что могло случиться. В следующий месяц он проверял почту сорок раз в день, не спал, не работал и месяцем позже признавался: «Знал бы заранее, что информация меня сломает, не читал бы. Но я же не знал». Его коллега, который отчёты не читал принципиально, «чтобы не грузиться», месяц провёл спокойно, а сокращение, когда оно пришло, пережил лучше.

Этот кейс ломает главную догму просвещения: что знание всегда лучше незнания. Для наших предков это было верно ровно до той границы, где знание начинало мешать действовать. Животное, которое имеет точную карту хищников вокруг, но стоит и дорабатывает карту, когда приходит хищник, не оставляет потомства. Животное, которое по неточному сигналу бежит, выживает. Отбор не спрашивал «верно ли ты понял мир». Он спрашивал «пережил ли ты год».

Отсюда первый и главный вывод части. Правда не критерий отбора. Точность становится ценной только тогда, когда она помогает выжить и размножиться, и ровно настолько, насколько помогает. Везде, где точная картина мира стояла дороже, чем удобная, отбор благоволил к удобной. Ор-

ганизм, который верил, что «у него всё будет хорошо», вставал и искал еду, пару, территорию. Организм, который честно считал шансы, часто лежал. Депрессивная честность эволюционно невыгодна.

Теперь о том, как это устроено внутри. За последние двадцать лет нейронаука сильно продвинулась в понимании того, что мозг вообще делает с реальностью, и картина неожиданно простая: он её не воспринимает. Он её предсказывает. Карл Фристон в 2010 году оформил это в принцип свободной энергии, а до него линии этой идеи тянутся от работ по сенсорной обработке девяностых. Смысл в том, что мозг строит модель мира и работает в режиме предсказаний: ожидает, что увидит, услышит и почувствует, а из реального потока данных вылавливает только расхождения. Если прогноз сбывается, мозг даже не «смотрит», он продолжает свою модель. Если нет, обновляет.

Анил Сет, один из самых ярких исследователей этого направления, называет восприятие «контролируемой галлюцинацией». Звучит вызывающе, но описывает честно: вы не видите мир, вы видите свою лучшую модель мира, зажатую ограничителями сенсорных данных. Для практики это значит: ваше представление о реальности это всегда интерполяция, сделанная мозгом на основе прошлого опыта и текущих потребностей. А потребности у мозга конкретные: выжить,

не потерять статус, не потерять связь, не потерять надежду.

Третий слой этой главы: цена правды. Информация в голове не бесплатна. Есть данные из экономики поведения, что люди систематически избегают не только плохих новостей, но и информации, которая просто создаёт нагрузку: люди отказываются узнавать свои оценки, результаты тестов, состояние своих финансов, даже когда проверка бесплатна. Правда несёт эмоциональный налог, и налог взимается тремя валютами: страх (что-то угрожает телу или статусу), стыд (я хуже, чем я себе рассказывал), безнадёжность (действовать бессмысленно). Мозг, который оптимизировал выживание, честно минимизирует сумму этих налогов. Мы называем это самообманом. Система называет это экономией.

Здесь важно не соскользнуть в вывод «значит, всё относительно и живём как хотим». Не значит. Из устройства прибора не следует, что все показания одинаково полезны. Из него следует другое: показания нужно калибровать, а не принимать на веру, включая те, что приятны.

Практика этой главы короткая и неприятная ровно настолько, насколько нужно. Возьмите три убеждения о себе или своей жизни, которые вам дороги: «я надёжный человек», «мои отношения крепкие», «в моей отрасли всё стабильно». Для каждого письменно ответьте на три вопроса.

Что я знаю по фактам? Что я чувствую? Чего я хочу, чтобы это было правдой? Не для того, чтобы выбросить убеждения. Для того, чтобы увидеть три разных столбика, которые у большинства людей склеены в один.

Сегодня. Прямо сейчас вспомните одно недавнее решение, которое вы считали рациональным, и попробуйте назвать чувство, которое к нему подтолкнуло. Обычно ответ приходит быстро, и это первый раз, когда вы видели, как решение было собрано.

И мостик дальше. Мы разобрали, что прибор настроен на выживание, а не на точность. Осталось понять, на какое топливо он работает. Топливо это дофамин, и работает он не так, как принято думать.

Глава 2. Дофамин: нейромедиатор предвкушения, а не фактов

Система, которая платит за ожидание награды, платит и за ожидание, которое не сбывается

Игорь, сорок один год, девять лет подряд рассказывал коллегам, что вопрос с его повышением «решился, вот-вот оформят». Каждый год история возобновлялась с новым сюжетом: сменился начальник, сменилась структура, вышла

новая должность. Я спросил его однажды: «Что ты чувствуешь в момент, когда рассказываешь про повышение?» Он ответил точно: «Ничего особенного. Просто как-то теплее. И вроде всё-таки состоялся». Через год он добавил главное: «Если бы я не верил, я бы, наверное, ушёл. А так: есть зачем вставать».

Игорь не обманщик. Он живой пример работы дофаминовой системы, которую мы разбирали в первой и второй книгах, но тогда я рассматривал её в основном как машину хотения. Здесь её роль в истории истины виднее. Напомню механику без повторов. Вольфрам Шульц в девяностых показал: дофаминовые нейроны кодируют не награду, а расхождение между наградой ожидаемой и полученной. Кент Берридж разделил то, что обычно склеено: «хочу» и «нравятся» разные системы, и «хочу» громче на порядок. Теперь соединим это с темой книги.

Дофамин подкрепляет не факты. Он подкрепляет поведенческие стратегии, которые в прошлом хоть раз приводили к награде. Он не проверяет, реальна ли награда: он не умеет. Он просто повышает тягу к тому, что сопровождалось всплеском. Если вера в «вот-вот повысят» сопровождается ощущением осмысленности, социальных подтверждений и приятного предвкушения, эта вера получает свою дозу и закрепляется независимо от того, сбывается она. Мозг не спра-

шивает «правда ли это». Он спрашивает «работает ли это как мотиватор».

Отсюда прямо вырастает явление, которое я называю самообманом ожидания. Мозг платит за предвкушение, и предвкушение ярче обладания: мы это проходили. Но есть вторая половина: пока ожидание живо, у человека есть энергия, статус в разговоре и причина вставать по утрам. Реальность, которая потребует признать, что повышения не будет, заберёт всё это сразу. Поэтому система защищает ожидание дольше, чем это рационально. Разочарование это цена, которую дофаминовая экономика выставляет за надежду, и мозг делает всё, чтобы оплатить её позже.

Это же работает в больших масштабах. Лотерейные билеты, игровые автоматы, финансовые схемы: везде, где награда маловероятна, но сигнал о её близости приходит регулярно, система тяги получает питание. Соцсети устроены так же: свайп это стратегия, награда случайна, а дофамин платит за сам поиск. Человек, который «собирается начать проект с понедельника», получает награду за само намерение, и система учится: намерение удовлетворяет не хуже действия, при этом дешевле. Это выученный самообман, и он закрепляется как любая привычка: через подкрепление.

Важная оговорка, чтобы не получилось «оптимизм это

яд». Не яд. Тали Шарот и её коллеги показали, что лёгкая оптимистическая настройка связана с большей настойчивостью и лучшей переносимостью трудностей, а её полное отсутствие коррелирует с депрессивной картиной. Вопрос не в наличии веры, а в наличии проверки. «Надежда с датой проверки» и «надежда без даты» выглядят одинаково изнутри и ведут себя противоположно снаружи. У Игоря выхода было два: либо поставить дату, после которой он проверит обещания начальника по фактам, либо продолжить девять лет «вот-вот». Мы выбрали дату.

Практика: аудит ожиданий. Выпишите пять ожиданий, которые сейчас кормят вашу мотивацию: карьерных, финансовых, личных. Возле каждого поставьте три отметки: что говорят факты (события, письма, цифры), что говорит чувство, и когда вы планируете проверить. Чаще всего на третьем вопросе наступает пауза. Пауза и есть диагноз: ожидания, у которых нет даты проверки, обычно питаются уже годами.

Сегодня. Выберите одно своё «вот-вот» и назначьте ему дату проверки в календаре. Не для конфронтации с собой. Для того, чтобы вера получила право на исход, а не жила вечно в будущем времени.

Дальше логика книги ведёт от награды к угрозе. Если до-

фамин удерживает нас в иллюзиях ради надежды, то миндали-
на уводит от правды ради безопасности.

Глава 3. Миндалина: охрана психики от правды

Иногда мы избегаем не боли. Мы избегаем новости

Наталье, пятьдесят два года, врач-кардиолог по профес-
сии, год назад на плановом УЗИ нашли изменение, требо-
вавшее дообследования. Заключение год лежало в папке на
компьютере. Она не забывала о нём: она честно рассказыва-
ла мне, что «оно как будто не совсем существует». Профес-
сионально она знала цену затягивания. Лично её система де-
лала то, что делает любая охрана: блокировала вход, по ко-
торому идёт угроза.

У этого поведения есть имя и измерение. Экономисты
Нильс Карлссон, Джордж Лёвенштейн и Лоик Сеппи в 2009
году описали «эффект страуса»: инвесторы реже проверяют
свои портфели, когда рынок падает. Выборка наблюдений за
реальными счетами показала: частота просмотров зависит не
от того, есть ли новости, а от того, хорошие они ожидаемые
или плохие. В 2017 году Рассел Голман, Дэвид Хагманн и
Лёвенштейн свели в обзор десятки исследований избегания
информации: люди систематически отказываются узнавать
данные о себе, когда новость может быть плохой или когда

знание создаст обязательство действовать. Это не редкое отклонение. Это нормальная работа системы охраны.

Конструкция здесь следующая. Миндалина, о которой мы говорили в первой книге как о датчике угрозы с перестраховочной настройкой, реагирует не только на физических врагов. Для неё угрозой в равной мере служит: опасность телу (диагноз), опасность статусу (публичная ошибка, разоблачение самооценки) и опасность надежде (новость, после которой «незачем»). Правда во всех трёх форматах проходит по короткому пути обработки, минуя вдумчивую кору, и включает защитную реакцию до того, как вы успели её рассмотреть. Джозеф ЛеДу показал это на двух маршрутах сенсорной информации: быстрый путь в миндалину срабатывает раньше, медленный анализ коры приходит потом.

Когда угроза именно в информации, эволюционно дешёвым решением становится не драка и не бегство, а третье: не получать информацию. Избегание это такое же поведение защиты, как агрессия, только дешевле. Поэтому человек, который «забывает» записаться на обследование, «не имеет времени» открыть выписку по кредиту и «не хочет портить вечер разговором», не ленив и не глуп. Его охрана работает по старому тарифу: лучше лишний месяц неведения, чем один час правды.

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.