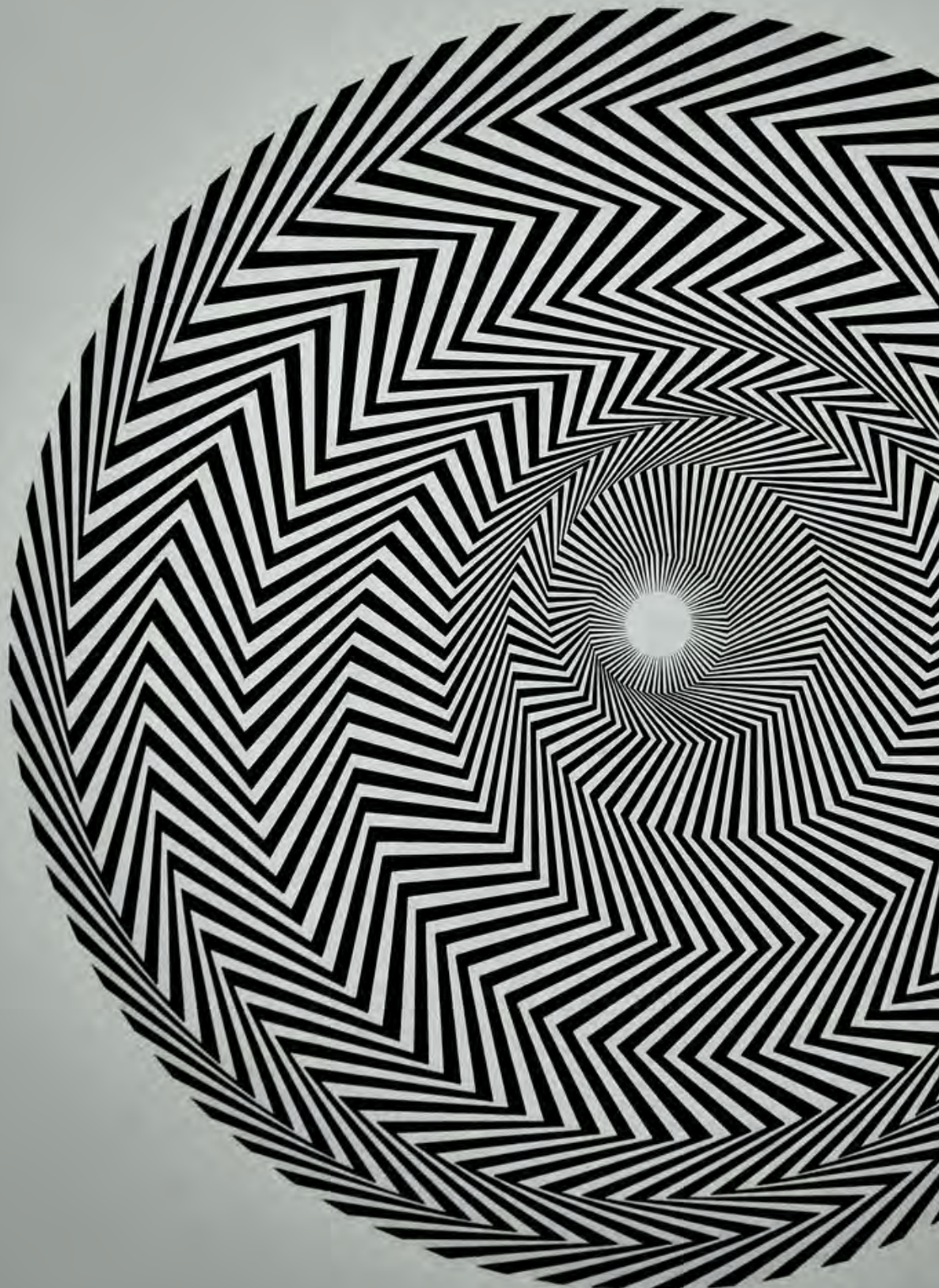


ОБЗОР ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

от Центра экстренной психологической
помощи МЧС России



Авторы обзоров:

Татьяна Шмарина,
старший научный сотрудник НИО ППФД
ФГБУ ЦЭПП МЧС России

Ольга Попова,
ведущий психолог НИО ППФД
ФГБУ ЦЭПП МЧС России

Екатерина Марченко,
начальник отделения дополнительного образования НИО ПП
ФГБУ ЦЭПП МЧС России

Мargarита Кармилова,
психолог 2 категории ОЭР
ФГБУ ЦЭПП МЧС России

Александра Тахтарова,
психолог 2 категории ОЭР
ФГБУ ЦЭПП МЧС России

Дизайн, макет, верстка:

Александра Тахтарова,
психолог 2 категории ОЭР
ФГБУ ЦЭПП МЧС России

Для иллюстрирования статей использованы фотографии
из открытых источников

Для оформления обложки и в качестве иллюстрации к разделам
использованы работы "Blaze 1" и "Streak 2"
кисти английской художницы Бриджет Райли (род. в 1931)

В ЭТОМ ОБЗОРЕ:

5

Система 1 и Система 2

7

Удивление и стереотипизация

9

Эффект плацебо

11

Ошибка планирования

13

Предвзятости подтверждения

15

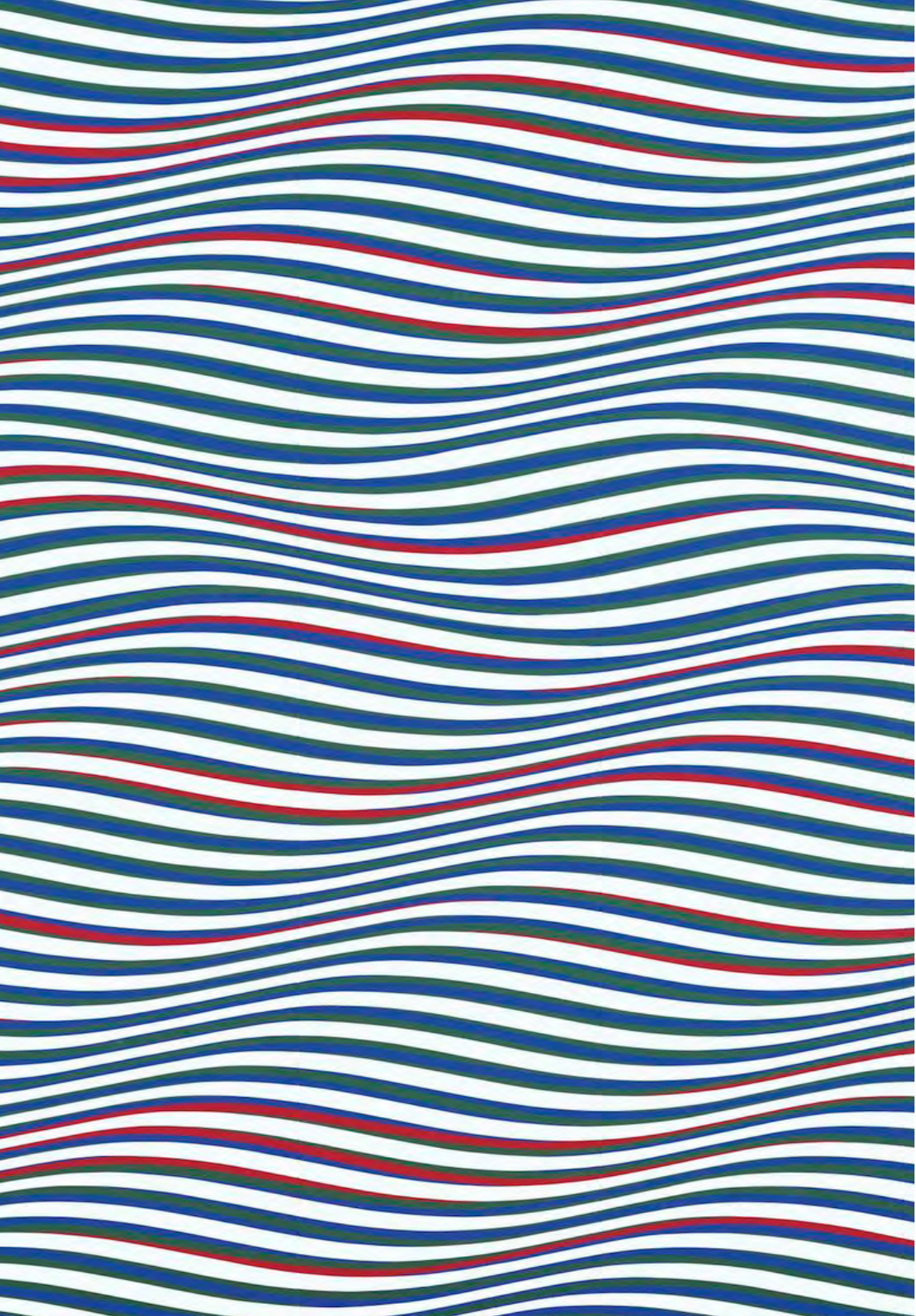
Ложные воспоминания

17

Предвзятость оптимизма

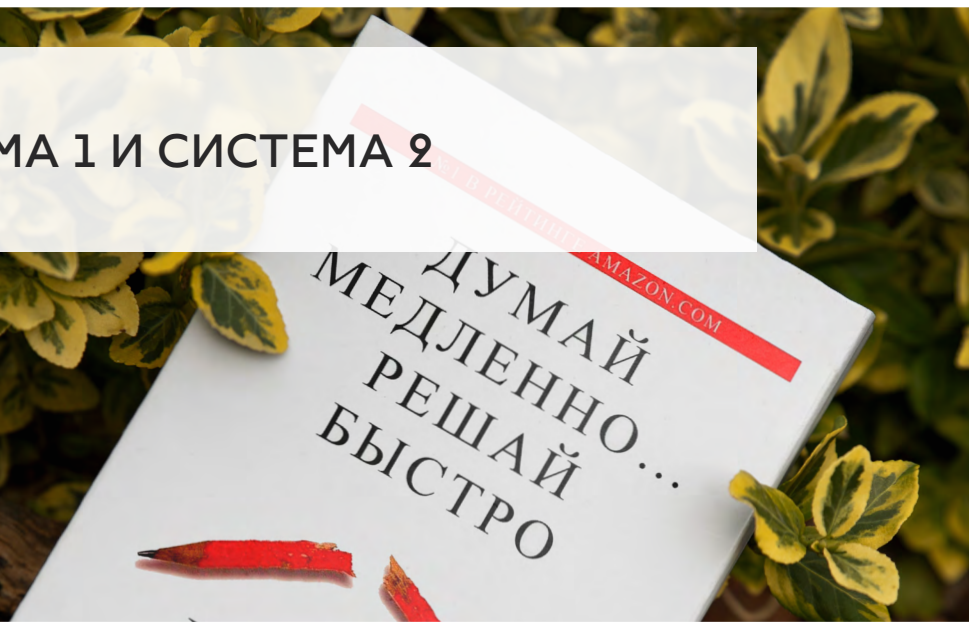
19

Визуальное восприятие
в военных условиях



КНИГИ

СИСТЕМА 1 И СИСТЕМА 2



ДУМАЙ
МЕДЛЕННО...
РЕШАЙ
БЫСТРО



КАНЕМАН Д.
«ДУМАЙ МЕДЛЕННО...
РЕШАЙ БЫСТРО»

Даниэль Канеман (Daniel Kahneman), психолог, Ph.D., профессор, лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2002 года. Знаменит своими работами в области когнитивных искажений

Мыслительный процесс, в ходе которого мы приходим к умозаключениям, кажется последовательным, прозрачным и понятным. Одна осознанная мысль закономерно вызывает следующую, потом еще одну, и так до момента принятия решения или формулирования вывода. Но является ли такой сценарий основным или единственным? Всегда ли мы можем отследить, как пришли к сформированному убеждению? вспомните, как иногда, разговаривая по телефону, вы мгновенно определяете даже легкое раздражение в голосе собеседника. Это осознание приходит в голову автоматически, без усилий. Вы не собирались целенаправленно оценивать настроение и прогнозировать поступки. Как и большинство впечатлений, эта мысль возникла в сознании интуитивно.

То есть иногда наше мышление представляет собой целенаправленный, требующий усилий, трудоёмкий и упорядоченный процесс (например, при решении задачи: 17×24), а иногда наш разум срабатывает автоматически, не

требуя, или почти не требуя усилий и намеренного контроля. Эти два режима мышления вот уже несколько десятилетий находятся в зоне внимания психологов. Существует множество названий для их обозначения. Даниэль Канеман пользуется терминами Система 1 и Система 2.

СИСТЕМА 1 срабатывает мгновенно и автоматически, она интуитивна, её ядро составляет ассоциативная память и связанные с ней причинно-следственные связи, предчувствия, впечатления. Её умственная работа неосознаваема и скрыта, а процесс принятия решений происходит незаметно, не требуя или почти не требуя усилий. Пример её типичной работы: столица Франции? $2+2=...$? почувствовать враждебность в голосе; войдя в комнату понять, что речь шла о вас.

СИСТЕМА 2 медленная, рациональная, сознательная, контролируемая, разумная, требующая значительных волевых и умственных усилий, сложных вычислений, сфокусированного внимания, высокой концентрации. Предполагает осознанность выборов и принятие решений, опирается на правила, статистические данные и факты, учитывает множество переменных одновременно. Пример её типичной работы: порывшись в памяти, идентифицировать удививший звук; наблюдать за фокусниками в цирке; сравнить два мобильных телефона по цене и функциям; припарковаться там, где мало места.

Пока мы бодрствуем, работают обе системы: в автоматическом фоновом режиме Система 1 и в комфортном режиме минимальных усилий, то есть задействуя только малую часть возможностей, Система 2. Система 1 генерирует удивительно сложные ассоциативные цепочки, более медленная Система 2 выстраивает их в упорядоченную схему.

Система 1 генерирует идеи, намерения, чувства, импульсы и если Система 2 подтверждает их, то чувства превращаются в убеждения, а импульсы – в намеренные действия. Что интересно, почти всегда Система 2 принимает предложения Системы 1 без изменений, и мы верим своим впечатлениям и действуем в соответствии с желаниями. И обычно это вполне приемлемо.

Но иногда Система 1 и Система 2 вступают в конфликт. Самый простой и распространённый пример – это знаменитая иллюзия Мюллера-Лайера. Мы видим, что линия внизу явно длиннее той, что сверху, и, конечно, верим тому, что видим. Но на самом деле линии совершенно одинаковы, в чем легко убедиться с помощью линейки. Измерив линии, ваша Система 2 обрела новое убеждение: об одинаковой длине линий. Вы всё равно видите будто бы линия внизу длиннее, вы не можете остановить Систему 1, единственное, что вы можете сделать – это научиться не доверять своим впечатлениям о длине линий, к которым пририсованы стрелки, то есть научиться распознавать иллюзию.

Можно ли в принципе преодолеть когнитивные иллюзии? Нет, Система 1 работает автономно и её невозможно отключить по желанию. А Система 2 не всегда может распознать ошибку, потому что может попросту не знать о ней. Быть всё время настороже, прилагая дополнительные усилия – это не хорошо и чрезмерно утомительно. Но в этом вопросе возможен компромисс: научиться распознавать ситуации, в которых возможны ошибки, и привлекать Систему 2, если речь идет о вопросе с высокими ставками.

*Обзор подготовила
Татьяна Шмарина*

УДИВЛЕНИЕ И СТЕРЕОТИПИЗАЦИЯ



ДУБЫНИН В.
«МОЗГ И ЕГО
ПОТРЕБНОСТИ»

Вячеслав Альбертович Дубынин, доктор биологических наук, профессор МГУ им. М. В. Ломоносова. Специалист в области общей физиологии, нейробиологии и психофармакологии, популяризатор науки

В 2021 В.А. Дубынин написал книгу «Мозг и его потребности: От питания до признания», в которой в научно-популярном формате подытожил свои научные изыскания в области нейробиологии и физиологии мозга.

В книге раскрывается много интересных тем: от особенностей пищевого поведения до природы человеческой агрессии. В рамках темы нашего обзора мы решили рассказать об описанных автором «ловушках» нашего мышления, которые связаны с новизной, удивлением, исследовательским поведением.

Часто ли вам приходится испытывать любопытство и удивляться чему-то новому?

Сократ считал удивление началом философии, а Аристотель указывал на то, что удивление побуждает людей непосредственно философствовать, задаваться вопросами о чем-то большем. Когда человек удивляется, он в обычном усматривает необычное, поэтому удивление всегда сопряжено с новизной и субъективно. Наш собственный опыт, как известно, не похож на опыт других людей, и то, что вызовет удивление у моего друга, для меня может быть совершенно обыденным. Человек, впервые увидевший Эйфелеву башню, определенно испытает большее удивление, чем тот, кто видит её в двадцатый раз. Здесь кроется первая «ловушка»: когда мы пробуем что-то раз за разом, уровень новизны снижается. Приехав во второй раз в отпуск туда, где нам очень понравилось, мы рискуем разочароваться, поскольку у нас есть высокие ожидания, что будет так же хорошо. Но тогда, в прошлый раз, большую роль в удовольствии сыграли новизна и удивление, во второй раз их будет уже гораздо меньше.

Вторая «ловушка» - риск стереотипизации поведения. Часто мы, идя по пути наименьшего сопротивления, выбираем знакомое и понятное вместо нового. Пересматриваем фильмы, слушаем любимую музыку, встречаемся в проверенных местах. Это нормально и не означает, что необходимо постоянно сталкивать себя с новизной. Но помните, что наш мозг любопытен, и платит за новую информацию положительными эмоциями. Мы рискуем лишиться их, если будем поддаваться стереотипизации поведения.

С возрастом, кстати, стереотипизация усиливается, что приводит к

постепенной утрате радости от жизни. Наверняка в вашем окружении есть человек, у которого есть ответы на все вопросы, он уже «прожил жизнь». Его мир абсолютно понятен, в нем нет места удивлению, и, с высокой вероятностью, радость он испытывает реже, чем мог бы.

Надежный способ получать положительные эмоции - доверять тому, что еще не все в этом мире исследовано и известно, находить в своей жизни место любопытству и удивлению. И, конечно же, пробовать новое, не всегда идти по известному маршруту, а осмелиться сойти с него. Тогда можно обнаружить что-то неожиданное, причем не только об окружающем мире, но и о самом себе.

Рекомендуем также поинтересоваться курсом лекций о физиологии мозга от В.А. Дубынина. Ссылка на личный сайт автора:

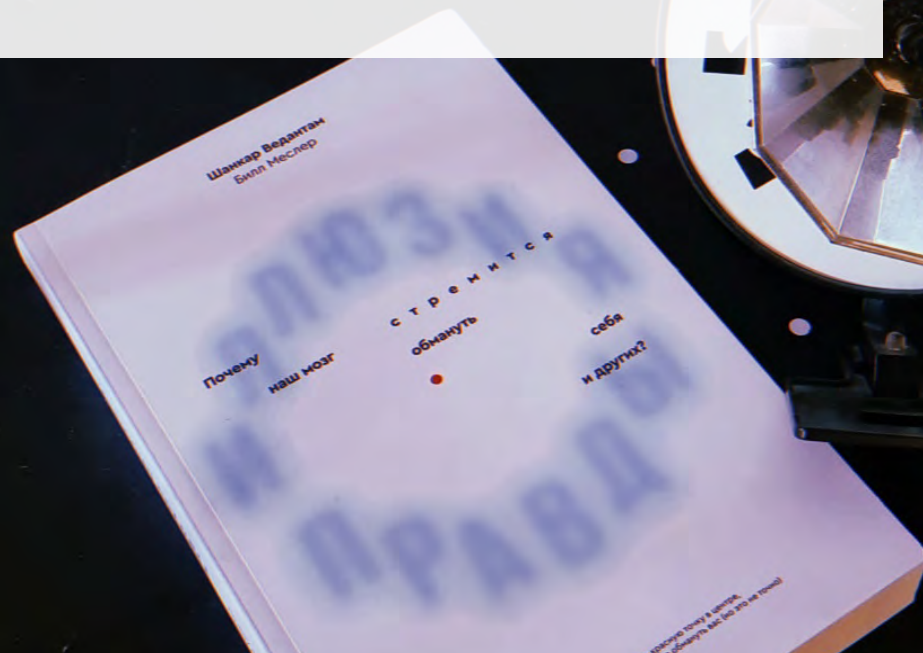


Ссылка на Постнауку:



*Обзор подготовила
Александра Тахтарова*

ЭФФЕКТ ПЛАЦЕБО



ВЕДАНТАМ Ш., МЕСЛЕР Б.
«ИЛЛЮЗИЯ ПРАВДЫ.
ПОЧЕМУ НАШ МОЗГ
СТРЕМИТСЯ ОБМАНУТЬ
СЕБЯ И ДРУГИХ»

Шанкар Ведантам (Shankar Vedantam), научный журналист, популяризатор науки, автор подкаста "Hidden Brain", посвященного социальным наукам и исследованию поведения человека, а также одноименной книги

Билл Меслер (Bill Mesler), научный журналист, соавтор книги "Краткая история сотворения человечества"

Слово «плацебо» для современного человека стало уже почти именем нарицательным, мы все понимаем, что за таким эффектом лежит самовнушение и большую роль играет вера в лекарство, которое получает человек. Ни одно лекарство выпускающиеся на фармакологический рынок не может избежать проверки на эффект плацебо, чтобы доказать свою эффективность. Но мы можем заблуждаться, что эффект плацебо связан с сахарной пилулей, и забывать, что влияние плацебо можно встретить глубоко в истории человеческой цивилизации.

В книге Иллюзия правды, которая раскрывает механизмы самообмана и самовнушения, которые постоянно встречаются в нашей жизни, одна из глав посвящена эффекту плацебо. Авторы возвращают нас в 18 столетие, когда особой популярностью пользовались теории Месмера и его театральные представления по исцелению от сложно излечимых заболеваний. Эта прелюдия уже намекает читателю, что является основной составляющей эффекта плацебо. Уже в 19 веке плацебо определяют как лечение, подобранное для удовлетворения больного, а не для его пользы. Но влияние эффекта плацебо даже в медицинском плане не всегда ограничивается таблеткой пустышкой, в которую верят пациенты. В 1994 году в американской больнице хирург Брюс Мозли проводит эксперимент с пациентами, которые страдают от артрита коленного сустава, создаются три группы пациентов, те, которым делают распространенную при артрите артроскопию, промывание коленного сустава физраствором и мнимую операцию. Результаты удивили врачей, так как пациенты из всех трех групп говорили о значительном улучшении состояния. Этот эксперимент сопровождается выводами, что «не столько важна таблетка, сколько ее размер».

Авторы раскрывают тайну эффекта плацебо и связывают его с тем доверием, которое пациент или получающий «лекарство» человек испытывает по отношению к лечащему специалисту. Такой же эффект распространяется и на психотерапию – важна не специфика осуществляемой терапии, а доверительные отношения между врачом и пациентом. Авторы говорят о том, что пациент верит не в лекарство, а в специалиста, в тот ритуал, который обрамляет или пронизывает процесс лечения. Негласно в медицине остаются правила

театра, поддержание ситуации обмана и самообмана из лучших побуждений и во имя исцеления.

Авторы затрагивают механизмы лечения, которые сформировались у социальных животных – а именно обращение за помощью к сородичам, отчасти именно эти древние механизмы толкают нас на обращение за медицинской помощью, где мы по большей части ищем понимания, терпения и сострадания.

Можно сказать, что авторы подтверждают, что эффект плацебо связан и с социализацией, и с магической театральностью (ритуализацией), и собственной верой в успех лечения, и доверительными отношениями между врачом и пациентом. Это заставляет задуматься о том, как могла бы быть усовершенствована система медицинской помощи, таким образом, чтобы она могла в себе сочетать и весь технологический прогресс и те особенности, которые есть у человеческого сознания.

*Обзор подготовила
Маргарита Кармилова*

ОШИБКА ПЛАНИРОВАНИЯ



КАНЕМАН Д.
«ДУМАЙ МЕДЛЕННО...
РЕШАЙ БЫСТРО»

Даниэль Канеман (Daniel Kahneman), Ph.D., профессор, лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2002 года. Знаменит своими работами в области когнитивных искажений

Люди склонны проявлять чрезмерный оптимизм в оценках времени и бюджета, которые потребуются для выполнения объёмного проекта, что в первую очередь, верно для сложных, новых или уникальных задач. Мы склонны недооценивать риски, но переоцениваем выгоду и потенциальную пользу будущих действий. Примеров ошибок планирования бесконечное множество, от них не защищены ни отдельные лица, ни фирмы, ни правительства.

Например, в июле 1997 на строительство нового здания парламента Шотландии планировалось потратить 40 миллионов фунтов стерлингов, однако, по данным итоговой сметы расходы составили около 431 миллиона. То есть превысили первоначальные расчеты в 10 раз! Небольшая группа профессиональных учёных и опытных преподавателей планировали подготовить учебный курс и написать учебник за 2 года. По факту на эту работу у них ушло 8 лет. Подобных примеров миллионы. В чём же проблема? Почему при накопленных свидетельствах никто не думает учитывать предыдущий опыт?

Первая причина довольно банальна: мы склонны считать единоразовыми, неожиданными и непредсказуемыми те причины, которые помешали нам вовремя выполнить проект в прошлый раз. И рассчитываем, что в следующий раз ничего подобного не нарушит нашу полную концентрацию на выполнении проекта, и его получится реализовать гораздо быстрее.

Вторая причина заключается в том, что при планировании мы часто исходим из самого оптимистичного варианта, похожего на лучший из возможных сценариев.

Третья причина - неожиданное влияние детального планирования. Это удивительно, но чем подробнее проработан наш план, тем оптимистичнее наш прогноз - детализация проекта даёт ощущение, что половина дела уже сделана, и всё пойдет именно так, как запланировано. И тут важно не поддаваться на искушение, сократив срок выполнения задачи.

Четвёртая причина - «взгляд изнутри»: людям свойственно принимать желаемое за действительное, что в данном контексте подразумевает подмену сложности мотивацией. То есть начинает казаться, что если мы чего-то хотим, то достигнем цели легко и быстро. Также для нас типично сокращать время, чтобы произвести благоприятное впечатление на других. Случается, и так, что мы неправильно помним количество времени, потребовавшееся на выполнение задачи в прошлом. Играет роль и тот факт, что нам важно получить одобрение со стороны тех, кто будет финансировать проект, поэтому иногда исполнитель сам того не осознавая стремится занизить количество усилий, которые придется приложить, лишь бы получить необходимые средства.

Смягчение последствий ошибок планирования:

- доверять оценкам «реалистичных пессимистов», ориентируясь на реальную длительность выполнения аналогичной задачи в собственном прошлом, или опираясь на «сторонний взгляд». Игнорирование фактической статистики подобных случаев является ошибкой;
- оценивать необходимое время путём суммирования времени, необходимого на реализацию более мелких подзадач
- всё-таки планировать - подготовка конкретного перечня действий, с указанием их сути, времени, места и возможных рисков в лице «неизвестных неизвестностей». Да, сразу после подготовки плана прогноз будет максимально оптимистичным. Однако считается, что оптимистичный уклон довольно быстро скорректируется. Сам факт планирования побуждает человека принять на себя ответственность за реализацию плана, увеличивает вероятность завершения работы, снижает количество и сокращает длительность перебоев, а также способствует приступать к работе как можно раньше;
- делать прогноз из нейтрального настроения, и не обещая себе сесть на жёсткую диету в моменты сытости;
- учитывать, что в какой-то момент фокус внимания рассеется, а интерес чуть угаснет, следовательно, потребуется дополнительная мотивация;
- иметь мужество бросить заведомо убыточный проект, продолжаемый из «иррационального упорства». Столкнувшись с выбором, предпочтите разумность, а не инициативу.

*Обзор подготовила
Татьяна Шмарина*

ПРЕДВЗЯТОСТИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ



ФИЛАТОВ А.
**«ЛОВУШКИ И ИЛЛЮЗИИ
МОЗГА»**

Алексей Владимирович Филатов,
врач-психиатр, психолог, к.п.н.,
директор Лаборатории цифрового
профайлинга в Сколково, специа-
лист в области верификации лжи

Книга «Ловушки и иллюзии мозга» посвящена описанию когнитивных искажений и ловушек нашего мозга (причины, следствия, возможности отслеживания их у себя и использования на практике). Приятным бонусом предложены задания для тренировки мышления, связанного с когнитивными искажениями, и упражнения для их демонстрации и отработки в группе.

Одна из представленных автором иллюзий - предвзятость подтверждения: «я же тебе говорил» - звучит победно и убеждающе, когда мы оказались правы в ситуации.

Как эта иллюзия влияет на наше поведение?

1. Мы предвзято ищем информацию и отбираем ту, которая подтвердит наше мнение.

2. Под воздействием этой же иллюзии предвзято интерпретируем информацию. То, что противоречит нашей точке зрения, звучит менее достоверно и честно.

3. Наша память тоже предвзята. Подчас мы помним то, что для нас важно и отражает наше мнение.

4. Когда мы слышим о себе то, что противоречит нашей самооценке, то придаем этому низкий ранг значимости.

Как повлиять на эту иллюзию?

- Попробуйте проанализировать, какие есть предубеждения у ваших близких или коллег относительно вас или вашей деятельности. Составьте список.

- Рядом запишите несколько идей, как это можно учитывать при взаимодействии с ними.

«Мир не справедлив» – частая фраза от людей в минуты грусти или даже отчаяния. Но потом оно проходит, и большинство из нас верит, что рано или поздно справедливость возьмет верх: мы получим прибавку за переработки, благодарность за помощь и др. Это - иллюзия справедливости.

Алексей Филатов утверждает, что «для мира справедливость – большая иллюзия, которая существует только в нашем воображении». Социальные психологи говорят, что большинство верят: если сильно болеешь или «ушел» за черту бедности – на это есть «справедливые» причины.

Как эта иллюзия влияет на наше поведение?

1. Делает наши решения социально приемлемыми («мое добро ко мне вернется»). Если я буду следовать ожиданиям общества, то получу ответные «плюшки».

2. Не дает нам учиться у всех людей: мы учимся у тех, кто близок к нашей картине мира, реализует ожидания общества, справедлив по отношению к окружающим.

3. Дает нам пассивность в реализации своих целей и задач: нам нужен «пинок» от справедливого социума, в который мы верим.

Как повлиять на эту иллюзию?

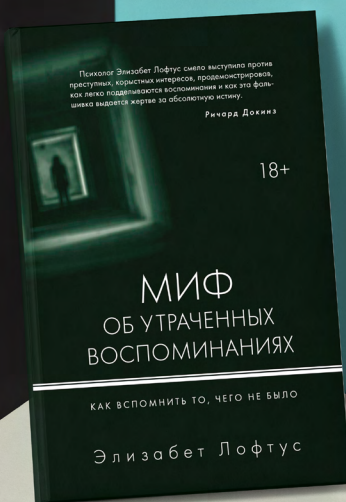
- Перепроверьте себя на предмет «справедливых» и «несправедливых» событий в своей жизни. Запишите их.

- Попробуйте их перевернуть и оценить наоборот: справедливые события аргументируйте и опишите как несправедливые, а несправедливые - как справедливые. Такой неожиданный анализ позволит расширить взгляд на многие ситуации.

Такие иллюзии – это часть нашей жизни, мышления, поведения. И чем больше мы о них знаем, тем проще ими управлять.

*Обзор подготовила
Екатерина Марченко*

ЛОЖНЫЕ ВОСПОМИНАНИЯ



**ЛОФТУС Э.
«МИФ ОБ УТРАЧЕННЫХ
ВОСПОМИНАНИЯХ. КАК
ВСПОМНИТЬ ТО, ЧЕГО
НЕ БЫЛО»**

Элизабет Лофтус (Elizabeth F. Loftus), Ph.D., профессор психологии и доцент права в Калифорнийском университете в Ирвайне. Исследователь свойств памяти, опубликовала более 20 книг по теме памяти

История исследования работы памяти имеет давние сроки, привлекало внимание сначала философов, а затем и психологов. При этом давно было замечено, что какие-то воспоминания теряются, и всплывают в сознании только в определенных состояниях, но долгое время не уделялось достаточно внимания феномену ошибочных воспоминаний, изменений и добавлений, которые появляются в историях через какое-то время.

Элизабет Лофтус раскрывает феномен ошибочных воспоминаний через узкую тематику лжесвидетельств в отношении родственников с обвинением в сексуальном или другом насилии. Автор озвучивает сомнения в ярких и детальных воспоминаниях, которые

эмоционально нагружены, но всплывают в памяти рассказчиков много лет спустя. Наивно думать о памяти, как о высокотехнологичном архиве, где все упорядочено и зафиксировано. Автор отмечает, что память человека обладает своими погрешностями, особый вклад в память вносит сложность системы памяти, которая состоит не только из органического субстрата, но представляет собой скорее наложение ассоциативно связанных образов. Все в жизни сталкивались с тем, что какие-то незначительные детали воспоминания меняются, пересказывая событие несколько раз, мы изменяем его и уже плохо помним настоящую версию произошедшего. В этом отношении наша память добавляет желаемые подробности в возможно недостаточно впечатляющую историю. Но Элизабет интересуется, как человек может вспомнить ужасные события, которые с ним никогда не происходили.

Один из ответов связан с нашей тенденцией к так называемому конформизму, и мы склонны своими воспоминаниями соответствовать ожиданиям слушателей. Так, например, в эксперименте с детьми, которые смотрели видео-ролики, где мужчина взаимодействовал с куклой (комментируя это либо нейтрально, либо агрессивно). Дети были склонны отвечать на вопросы в соответствии с тем ожиданием, которое можно было встретить в наводящих вопросах взрослых.

Элизабет приход, в след за рядом авторов, к тому, что часть ложных воспоминаний формируются в результате ятрогенного воздействия, так же как это происходит в ходе навязчивого предвзятого расспроса.

Элизабет раскрывает механизм образования таких воспоминаний в рамках

терапии. Человек, обратившийся за помощью, демонстрирует ряд симптомов, которые психолог интерпретирует как результат влияния травматического опыта. В ситуации, когда клиент отрицает наличие у себя воспоминаний о подобном опыте, психологу на помощь приходит теория о вытеснении, и специалист приступает к восстановлению забытых, вытесненных воспоминаний. Автор приводит примеры техник, которые используют для этого, с пояснениями, почему эти техники могут быть вредоносны:

Работа с воображением, работа со сновидениями, дневниковые записи, гипнотическое воздействие, групповая терапия – все эти техники во много объединяет одно, клиент выдает некоторый новый материал, но условия его появления терапевтом игнорируются, что приводит к буквальному прочтению значения, а не его расшифровке.

Книга Элизабет Лофтус затрагивает гораздо более широкую тему, чем просто вопрос о происхождении ложных воспоминаний, она касается этики, профессионализма, техник и целей психологической помощи.

*Обзор подготовила
Маргарита Кармилова*

ПРЕДВЗЯТОСТЬ ОПТИМИЗМА



**ШАРОТ Т.
«ТАК ПОЛОН ИЛИ
ПУСТ? ПОЧЕМУ ВСЕ
МЫ – НЕИСПРАВИМЫЕ
ОПТИМИСТЫ»**

Тали Шарот (Tali Sharot), Ph.D., нейробиолог, профессор когнитивной неврологии в Университетском колледже Лондона и Массачусетском технологическом институте, наиболее известна по исследовательским работам, связанным с нейробиологией оптимизма

«Мысли позитивно, оптимизм – наше всё» – частые рекомендации от друзей и знакомых в ответ на наши жалобы об усталости, напряжении и стрессе. Отчасти соглашается с этим и Тали Шарот в своей книге: «Оптимизм настолько важен для выживания человеческого рода, что попросту встроен в наш самый сложный орган – головной мозг».

Но почему отчасти? Тали отмечает, что оптимизм требует «дозировки», потому что «склонность к оптимизму – самый большой обман, на который способен человеческий мозг». Интересная и написанная простым языком книга с обилием ярких примеров позволяет погрузиться не только в исследования

автора, но и попутно узнать о других современных открытиях в этой области знаний. Примечательно, что издание получило премию Британского психологического общества.

Интересно: оказывается, когда мы вспоминаем прошлое и думаем о будущем, наш мозг задействует одни и те же структуры мозга. В исследованиях проявилась интересная закономерность: когда людей просят представить простые события в будущем, они обретают при описании яркость, «пышность» и позитивность. Автор отмечает, что «склонность к оптимизму облегчает восприятие боли и трудностей, расширяет жизненные перспективы. В результате стресс и тревога снижаются».

Важно: склонность к оптимизму – это ошибка в мышлении или когнитивная иллюзия, к которой мы слепы. И наш мозг способен пропускать нежелательную информацию, что позволяет двигаться вперед. Понимание этого факта и соблюдение «дозировки» оптимизма, а также учет рисков, которые наш мозг пытается «обойти», очень важны в жизни.

Можем ли мы спрогнозировать, что сделает нас счастливыми? Семья, деньги, путешествия – традиционно они дают ощущение счастья. Но Тали, отвечая на этот вопрос, приводит исследования, которые убеждают в обратном. Например, эксперимент Канемана (нобелевского лауреата) показал, что чем больше мамы находились со своими детьми, тем меньше счастья они испытывали. А брак приносит ощущение счастья в том случае, если изначально у супругов был низкий уровень счастья.

Но интересно, что ощущение счастья невозможно без ощущения разницы и сравнения. Именно понимание разницы, что «у меня лучше», приносит

человеку счастье. А еще мы не включаем в прогноз того, что нас делает счастливее, процесс привыкания. Именно оно возникает, когда мы чего-то достигаем. И полученное уже не воспринимается так ярко, как нам изначально представлялось.

Но воображение прекрасного будущего, которое достижимо, полезно и сохраняет наше внутреннее благополучие. Нервные пути, которые разрушаются у людей, страдающих депрессией, обеспечивают склонность к оптимизму у здоровых людей. Невозможно себя ощущать счастливым без склонности к оптимизму.

Два полезных вывода после прочтения книги:

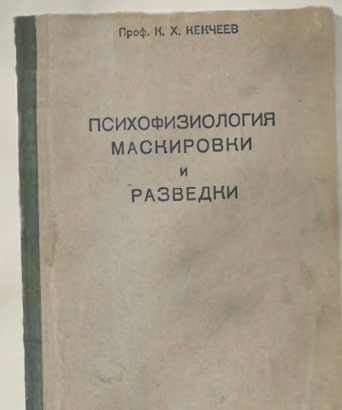
1. Наш мозг организован так, что наши ожидания оказывают влияние и на наше восприятие реальности, и на наши действия, что способствует изменению самой реальности. Невозможно стать олимпийским чемпионом, если ты в это не веришь. Но основа этого пути – регулярные тренировки.

2. Сверхоптимизм может привести к негативным результатам. Девиз такой: сохраняем оптимистичный взгляд на жизнь, но защищаемся от ловушек необоснованной надежды. Верим, что проживем долгую и счастливую жизнь, но при этом регулярно посещаем врачей и заботимся о своем здоровье.

После прочтения книги остается приятное послевкусие: оптимизм – это не слепая вера в то, что все проблемы преодолимы. Это понимание, что негативный опыт позволяет в будущем действовать по-другому, что и является подпиткой оптимизма.

*Обзор подготовила
Екатерина Марченко*

ВИЗУАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ В ВОЕННЫХ УСЛОВИЯХ



КЕКЧЕЕВ К.Х.
«ПСИХОФИЗИОЛОГИЯ
МАСКИРОВКИ И
РАЗВЕДКИ»

Крикор Хачатурович Кечкеев,
психофизиолог, доктор
медицинских наук, профессор

Особое внимание уделялось исследованиям о работе органов чувств и их взаимодействии. В своей книге автор обобщает и систематизирует знания о различных видах чувствительности и способах воздействия на их пороги, с целью повышения боеспособности летчиков в условиях ночных полетов, разведчиков, наблюдателей, а также повышения маскировочного эффекта значимых объектов.

В боевых условиях особую значимость обретает противостояние аналитических способностей и несовершенств человеческого восприятия. Обе стороны конфликта стремятся использовать несовершенство восприятия противника и одновременно улучшить свои восприятия. Так для визуального восприятия необходим контраст, фон на котором воспринимается объект. Способность зрительного анализатора снижается при попытке вычленить объект, который сливается с фоном.

При маскировке городов и крупных

объектов важно учитывать, что при восприятии с высоты объекты, которые не выделяются относительно фона и незаметны сами по себе, могут отбрасывать тени, которые создают демаскирующий эффект. Сама тень позволяет заметить замаскированный объект, а ее очертания помогают определить характер самого объекта. Так, например, при маскировке Москвы в годы Великой Отечественной Войны вражеским пилотам удавалось распознать нарисованные здания, так как они не отбрасывали тени, чего не случилось с замаскированными под здания кораблями на Москва-реке.

Помимо световой чувствительности следует учитывать остроту зрения, контрастность восприятия на основе предшествующего опыта, время восприятия и точность.

В работе автор отмечает множество интересных фактов, как, например, то, что «Человек видит пространство рельефным только на небольшом расстоянии (около 500 м) перед собой. Далее рельеф «исчезает». Отмечает, что ярко освещенные или окрашенные в яркие цвета (белый, желтый, красный) предметы кажутся ближе, чем тусклые или предметы темного цвета. Предметы крупных размеров (здания, деревья) кажутся ближе, чем предметы меньших размеров. Все это иллюзии глазомера, которые используются в маскировке.

При изучении цветовой чувствительности зрительного анализатора было выявлено, что на восприятие цвета влияет звук (воздействие на слуховой анализатор). Так, например, звук с частотой 2100 герц увеличивает чувствительность к зелено-сине-фиолетовым лучам и снижает к желто-оранжево-красным. Цветомаскировка активно применяется для скрытия военных объектов и сегодня. При цветовой маскировке военных объектов важно учитывать цветовой тон,

светлоту, насыщенность цвета.

Поскольку освещение играет ведущую роль в зрительном восприятии, основным правилом ночной маскировки и по сей день является полное отсутствие искусственного освещения, вплоть до зажженной спички или свечи. Автор приводит известный исторический пример, относящийся к периоду Первой мировой войны: «На Западном фронте под городом Суассоном французские части перешли в наступление и двигались незамеченными врагом; кто-то из офицеров зажег спичку, что бы проверить правильность направления по компасу. Немцы увидели этот слабый свет, открыли огонь, и французы должны были отступить, понеся очень большие потери».

Интересными являются описанные факты о том, что на цветоощущение влияет содержание кислорода, а разжевывание таблеток с кисло-сладким вкусом ведет к повышению чувствительности ночного зрения.

Следует отметить, такую особенность ночного зрения как смещение максимума светлоты. Так, красный цвет ночью будет казаться темным, почти черным, зеленый или голубой относительно светлым. Соответственно, маскировка, удачная для дневного времени суток, может оказаться неудачной для ночного. Так автор приводит пример, что крыши домов, выкрашенные в красно-черные полосы, днем могут визуально делить большой дом на несколько более малых домов, то ночью они снова выглядят, как один большой дом.

Кроме того, автором рассматриваются особенности слухового восприятия, восприятия движущихся объектов, которые необходимо учитывать в военное время.

*Обзор подготовила
Ольга Попова*