

Наконец-то все современные исследования, доказывающие поразительную взаимосвязь физических ощущений, поступков, эмоций и абстрактных суждений, собраны в одну книгу!

Журнал Psychologies

# ТЕПЛАЯ ЧАШКА В ХОЛОДНЫЙ ДЕНЬ

КАК ФИЗИЧЕСКИЕ ОЩУЩЕНИЯ  
ВЛИЯЮТ НА НАШИ РЕШЕНИЯ



ТАЛЬМА ЛОБЕЛЬ



**Тальма Лобель**

**Теплая чашка в холодный день.**

**Как физические ощущения**

**вливают на наши решения**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=8481057](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8481057)*

*Теплая чашка в холодный день: Как физические ощущения влияют на наши решения / Тальма Лобель: Альпина Паблишер; Москва; 2014  
ISBN 978-5-9614-3547-4*

### **Аннотация**

Известный американский психолог Тальма Лобель рассказывает, как реакции органов чувств на внешние раздражители влияют на наше подсознание, а значит, на поведение и решения, которые мы принимаем. Организм устроен так, что какие-то ощущения — тепло, мягкость поверхности, сладость вкуса — нам приятны, а какие-то — холод, твердость, горечь и т. д. — вызывают неприязнь и беспокойство. Можно ли научиться понимать «язык тела» и использовать эти знания с пользой для себя? Конечно! Эта книга о том, как поднимать настроение себе и близким, создавать комфортные условия для жизни дома и общения на работе и даже влиять на исход важных переговоров, применяя познания о «физическом» интеллекте. Свои выводы автор подкрепляет результатами многочисленных

научных исследований и экспериментов, а также любопытными примерами из собственной практики.

# Содержание

Предисловие	7
1. Хотите что-нибудь выпить? Как на нас влияет температура	16
Холод одинокой ночи	23
Температура, щедрость и доверие: согрейте руки и откройте душу	31
2. Мягко стелет – жестко спать: фактура	36
Конец ознакомительного фрагмента.	42

# Тальма Лобель

## Теплая чашка в холодный день. Как физические ощущения влияют на наши решения

Руководитель проекта *О. Равданис*

Корректор *С. Мозалёва*

Компьютерная верстка *К. Свищёв*

Дизайн обложки *В. Молодов*

Арт-директор *С. Тимонов*

© Thalma Lobel, 2014

Atria Books, a division of Simon & Shuster Inc.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО

«Альпина Паблишер», 2014

*Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

\* \* \*

**Из этой книги вы узнаете:**

- что такое физический интеллект;
- как правильно реагировать на внешние раздражители;
- как мелочи, не привлекающие внимания, действуют на наше подсознание;
- как можно влиять на поведение других людей, воздействуя на их ощущения.

*Моему любимому сыну Дени, моим прекрасным  
Дэниель, Элинор, Натали и Дин*

# Предисловие

## Запутанная сеть наших чувств

{1}

В 2005 г. я две недели путешествовала по Гватемале в компании четверых друзей. Главным событием великолепной поездки, полной потрясающих впечатлений, было посещение национального парка Тикаль – места археологических находок эпохи майя.

Нас поселили в коттеджах посреди джунглей, дав каждому отдельную комнату; в тот раз я путешествовала без мужа и ночевала в комнате одна. В десять вечера отключили электричество, и когда я проснулась в два часа ночи, вокруг меня стояла беспросветная, непроглядно-черная тьма. Рядом с постелью не оказалось ни фонарика, ни мобильного телефона, так что я ничего не видела. Совершенно ничего! В окне – ни уличных фонарей, ни лунного света, ни звезд. Тишина тоже была непроницаемой, из джунглей не доносилось ни звука. Это был ярчайший в моей жизни случай сенсорной депривации, и состояние было очень неприятным.

На ранней заре я оделась и выбежала из комнаты. Солнечные лучи коснулись лица, в ушах зазвучал птичий щебет –

---

<sup>{1}</sup> Видоизмененная цитата из поэмы Вальтера Скотта «Мармион» (песнь VI, гл. XVII): «Когда пускаешься на ложь – запутанную сеть плетешь». – *Прим. пер.*

и я почувствовала себя заново рожденной! Кругом не было ни души, я упивалась красотой природы и яркими красками. Рядом со мной неспешно прошли несколько броненосцев; я, никогда прежде их не видевшая, с восторгом проводила животных взглядом. Меня переполняла благодарность – жизнь уже не была такой пустой и мертвенной, как во тьме комнаты. В те несколько часов темноты я самым непосредственным образом ощутила связь между нашими физическими ощущениями и психическим состоянием.

Чувствовать окружающий мир для нас насущно необходимо, однако у сенсорной депривации есть и противоположная крайность – сенсорная перегрузка, которая порой случается, если жить и работать в крупном городе. Город суматошен и безжалостен: суетливые пешеходы, агрессивные водители, шум грузовиков, удушающие выхлопные газы, курьеры-камикадзе на мотоциклах, яркие витрины, нескончаемые прямоугольники зданий вместо горизонта, раскаленный воздух, толпы людей. Как ни люблю я Нью-Йорк, Лос-Анджелес и Тель-Авив, где я живу, все же мне иногда хочется сбежать, пусть и ненадолго. Менее же стойких людей такое обилие раздражителей утомляет, они предпочитают более спокойную жизнь ближе к природе – на окраинах или за городом.

Между описанными двумя крайностями лежит целый спектр психических раздражителей. И полная сенсорная депривация, и переизбыток раздражающих факторов одинако-

во вредны для человека. Однако где бы мы ни были, мы постоянно подвергаемся воздействию окружающей среды. Мы прикасаемся к поверхностям, имеющим разную температуру и фактуру, вдыхаем приятные и неприятные запахи, видим мириады цветовых оттенков, чувствуем вес предметов. Изрядную часть окружающего мира мы воспринимаем сознательно, однако наряду с этим мы неосознанно получаем от органов чувств сигналы самого удивительного свойства.

В этой книге я проведу вас по миру ощущений и расскажу, как сенсорный опыт воздействует на наши мыслительные процессы, которые мы полагаем рациональными, и на наши решения, которые мы считаем независимыми. Я объясню, почему тепло временно делает нас более дружелюбными, а красный цвет может повредить нам на экзамене. Я продемонстрирую, как две точки, поставленные рядом на координатной плоскости, заставляют нас ощутить более тесную эмоциональную связь с объектом, а резюме, прикрепленное к тяжелому планшету, усиливает впечатление о профессионализме подателя. Я покажу, что запах чистоты (например, жидкости для мытья окон) способствует более нравственному поведению, в то время как душ перед экзаменом может усилить тягу к списыванию и обману. Если вы считаете, что все описанное невозможно, позвольте вас уверить, что эти результаты многократно подтверждены научными экспериментами и опубликованы в самых солидных академических журналах мира. Столь поразительные факты – резуль-

тат применения нового, ранее неизвестного подхода к пониманию того, как работает наше сознание. В моей книге эти исследования представлены широкой публике впервые.

Эта книга – о том, как внешние стимулы влияют на внутреннее восприятие. Невидимые раздражители, с которыми мы незаметно для себя взаимодействуем в окружающем мире, могут заставить нас потерять сон, провалить экзамен или влюбиться. В сказке Ганса Христиана Андерсена «Принцесса на горошине» одна лишь принцесса могла почувствовать горошину, лежавшую под двадцатью тюфяками и двадцатью перинами. Однако на деле мы все очень чувствительны к окружающим раздражителям. Как и принцесса, мы не всегда способны назвать тот неприметный фактор, который на нас повлиял, но плоды его воздействия, тем не менее, могут быть вполне реальны.

Во многих случаях эффект такого влияния недолговечен: эфемерная «вспышка» в подсознании быстро гаснет, и постоянных перемен не происходит. Однако краткое воздействие не обязательно будет несущественным. Поступки, спровоцированные им, могут серьезно повлиять на наши деловые переговоры, учебные и спортивные успехи, его эффект может сказаться на нашем настрое во время первого свидания или на оценке, которую мы заслужим в глазах потенциального работодателя.

Изучать воздействие окружающей среды на людей я впервые начала в 18 лет, когда служила солдатом в Армии обо-

роны Израиля и подолгу находилась в секретном бункере несколькими этажами ниже поверхности земли. Я тогда училась на первом курсе университета, где изучала психологию, и после 48-часовой смены на военной базе шла на университетские лекции, где нам рассказывали о том, как работает человеческое сознание в экстремальных условиях. Чувствуя легкую иронию ситуации, я затем возвращалась в металлический бункер, где мне предстояло работать без сна двое суток подряд. Моя жизнь тогда походила на эксперимент.

На базе мы жили и работали под беспощадным неоновым светом и дышали переработанным воздухом, который раз за разом прогонялся через очистители. Изредка мы уходили подремать в крошечные непроглядно-темные комнатки. Пока я находилась под землей, я почти не ориентировалась во времени и не отличала день от ночи. Университетские лекции с головой погружали меня в изучение психологии, и я, возвращаясь в бункер, помимо воли начинала приглядываться к выражению лиц и особенностям поведения таких же солдат, как и я сама. И вот, толком не отдавая себе в этом отчета, я уже была совершенно поглощена изучением того, как влияют на нас окружающие условия. Мир стал для меня исследовательской лабораторией.

Я получила докторскую степень по клинической психологии и стала заниматься дальнейшими исследованиями в Гарварде. Как профессор психологии, я изучала влияние стереотипов, культуры и личностных характеристик на поведе-

ние, моей специализацией была психология гендерной принадлежности применительно к детям и взрослым. Я ставила интересные эксперименты, о которых писали потом в престижных журналах, и получала искреннее удовольствие от своей работы.

Затем, четыре года назад, я прочла в журнале *Science* об исследованиях Лоренса Уильямса и Джона Барга – исследованиях, выявивших зависимость между горячей кружкой кофе в руках и более «теплым» эмоциональным отношением к человеку. Результаты этого и подобных опытов, открывших почти неуловимое, но значимое влияние внешних факторов на наше мышление и восприятие, тогда показались мне чуть ли не научной фантастикой: я была потрясена до глубины души. Читая об этих опытах, я вспоминала, как на последнем курсе долго ходила под впечатлением от книги по психоанализу, поражаясь тому влиянию, какое оказывает подсознание на мозг и тело. Случаи с пациентами, имевшими чисто физические симптомы вроде паралича или нарушений зрения, но излеченными в результате специальных бесед, показавших им подсознательные причины этих симптомов, вдохновили меня на то, чтобы стать психологом. А теперь у меня на глазах совершалась новая революция в психологии.

На этот раз исследования проводились в лаборатории и в них участвовали обычные люди без патологий. В процессе опытов изучались обыденные поступки – взаимодействие с друзьями, оценка кандидатов на вакансию, способы форми-

рования общественного мнения. Более того, опыты не касались скрытых или подавленных мотивов, желаний и страхов, влияющих на нашу деятельность, – психологи изучали физические ощущения, которые мы испытываем постоянно и которые через бессознательные процессы меняют наше поведение.

Большинство из нас желали бы верить, что поступки, которые мы совершаем, находятся всецело под нашим контролем, и мысль о постоянной зависимости человеческого поведения от факторов внешней среды, на первый взгляд несущественных, многих повергает в замешательство. Выводы ученых были неожиданны и парадоксальны и потому так для меня заманчивы. Я решила вернуться к исследованиям связи между телом и сознанием, только на этот раз в рамках нового подхода, который теперь известен как теория *воплощенного познания*.

Ребенком я росла в шумном Тель-Авиве, а лето проводила у тети в кибуце – с ним связана большая часть лучших воспоминаний моего детства. В те времена жить в кибуце было все равно что жить на другой планете: ни телефонов, ни автомобилей, только бесконечные поля и разбросанные далеко друг от друга здания. Люди там тоже были непривычные – более спокойные, даже выражение лица у них было другое. В каждый приезд я замечала, что тоже меняюсь. Мы все словно вращались в бескрайний пейзаж, становились частью чего-то более крупного, теснее соприкасались с силами природы, от

которых зависела наша жизнь с привычными повседневными заботами. Как-то летом мне вдруг отчетливо представилось, что мы похожи на парусные лодки, а не на моторные суда: хоть мы и держим руку на штурвале, невидимая сила ветра имеет над лодкой куда ббльшую власть, чем мы. Теперь, после стольких лет изучения человеческого сознания, в моем распоряжении наконец-то есть теория *воплощенного познания* – и я могу легко показать, что та девочка среди бескрайних полей была права, сама о том не подозревая.

Каждый день дарит нам целую гамму физических чувств: мы можем ощутить температуру, фактуру, вес, звук, вкус, запах, цвет и многое другое. Мы реагируем, даже не осознавая, что вызвало ту или иную реакцию. Мы считаем себя ответственными за свои решения и поступки, однако многие из них усилены – а то и порождены – влиянием внешних факторов, воспринимаемых нами через органы чувств.

Сейчас, как никогда за 30 лет исследований, изучения опыта других психологов, чтения лекций тысячам студентов, я испытываю вдохновение, вызываемое данными о феномене *воплощения*. Когда я рассказываю на лекциях о последних открытиях в этой области, студенты удивляются. А когда мы с ними разрабатываем собственные эксперименты, то удивляем сами себя: во время одного из исследований мы обнаружили, например, что нравственные оценки, высказываемые в адрес других, могут быть связаны с неприятным вкусом. Однако догадываюсь, что вы, как и другие люди, по-

лагаете, будто ваши моральные ценности имеют в своей основе твердые внутренние убеждения и не зависят от простых и мимолетных перемен в окружающей обстановке.

Я начну рассказ с воздействия температуры на настрой и принимаемые нами решения: как выяснилось, мы порой «дуем холодом и жаром»<sup>{2}</sup> не без причины. Надеюсь, вас не меньше меня и моих студентов поразят эти новейшие эксперименты, сопутствующие им теории и их значимость для вашей собственной жизни.

---

<sup>{2}</sup> Английская идиома «дуть холодом и жаром» значит «менять мнение, колебаться». – *Прим. пер.*

# 1. Хотите что-нибудь выпить? Как на нас влияет температура

Если у вас есть опыт супружеской жизни, то главное правило вам знакомо: виноват всегда муж. В нашем с супругом 30-летнем браке была история, когда десять лет назад мы задумали продать свою квартиру в Тель-Авиве. Небольшая, солнечная, сияющая белыми стенами квартирка в отличном доме стиля «баухауз», выстроенном в центре города, продавалась с великим трудом. Покупатели приходили и уходили, и лишь одна пара молодоженов возвращалась осмотреть квартиру вновь и вновь. Однажды они даже привели архитектора, который принялся снова по комнатам с рулеткой в руках, давая советы по перепланировке. Молодожены были явно настроены на покупку.

Суммы, разумеется, мы в беседах упоминали, однако израильская уклончивая манера торговаться сделала свое дело: переговоры дошли чуть ли не до подписания бумаг, а о цене мы так и не сговорились. Окончательную встречу решено было устроить у общих знакомых за чашкой чая. Я хорошо помню, как по пути туда я (убежденная в том, что оппоненты занижают цену сверх всякой меры) готовилась твердо возражать и перебирала в уме доводы: квартира отличная, расположена в центре города, на нее есть другие поку-

патели... И все же стоило нам взять в руки по чашке горячего чая, предложенного хозяевами, как через считанные минуты я вдруг обнаружила, что уже согласилась с изначальной, слишком низкой для нас ценой.

Дома я не находила себе места: я знала, что, начни мы торговаться, цену спокойно можно было бы поднять. Молодоженам квартира явно нравилась, так отчего же мы так легко уступили? Разумеется, я свалила вину на мужа: почему он не возражал? Почему мы так быстро сдались? Может, мы устали от долгих переговоров и хотели скорее покончить со сделкой? Может, нам просто понравилась молодая пара? Однако годы спустя я выяснила, что все обстояло куда проще: дело решила чашка горячего чая.

В 2008 г. студент Йельского университета Лоренс Уильямс и его преподаватель, знаменитый профессор Джон Барг, набрали группу из 41 студента для психологического эксперимента<sup>[3]</sup>. Испытуемые по очереди выходили в коридор, где их приветствовала молодая ассистентка, которая подводила каждого к лифту и провожала на четвертый этаж. Ассистентка, как предписывал эксперимент, держала в руках стопку книг, планшет с листом бумаги и кружку кофе. В лифте она, готовясь записать имя и данные испытуемого, как бы невзначай просила его подержать кружку – эта обыденная просьба и была главным пунктом эксперимента. По-

---

<sup>[3]</sup> Williams, L. E., & Bargh, J. A. (2008). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science*, 322 (5901), 606–607.

ловине участников вручался горячий кофе, другой половине – кофе со льдом: так испытуемым давали тактильно ощутить температуру, не вызвав у них ни малейших подозрений насчет важности происходящего.

На выходе из лифта студента приглашали в лабораторию, где экспериментатор предлагал ему прочитать текст, описывающий некоего человека, обозначенного как «личность А». Испытуемые не знали, что это вымышленный собирательный персонаж; текст характеризовал его как человека опытного, умного, целеустремленного, дельного, трудолюбивого и осмотрительного. Затем студенту предлагалось выбрать из дополнительного списка еще десять качеств «личности А», не упомянутых в исходном тексте. Половина этих качеств относилась к «температурным» характеристикам, которые обычно ассоциируются с более «теплым» или «холодным» типом личности – щедрый/скупой, добродушный/раздражительный, общительный/замкнутый и заботливый/эгоистичный. Остальные качества не имели ничего общего с теплом или холодом: разговорчивый/молчаливый, сильный/слабый, честный/лживый и пр.

А теперь почувствуйте силу *ощущения* тепла кофейной кружки. Испытуемые, которые в лифте хоть недолго держали в руках кружку горячего кофе, приписывали «личности А» щедрость, заботливость и добродушие более активно, чем их собратья, которым был вручен кофе со льдом: те видели в «личности А» субъекта раздражительного, замкнутого и эго-

истичного. Однако при выборе качеств, не имеющих «температурных» ассоциаций, обе группы испытуемых оказались более единокорными – независимо от температуры доставшегося им кофе.

Неужели такая мелочь, как теплая кружка в руках, меняет взгляд и заставляет нас видеть людей в более приятном свете? Какие психологические процессы за этим стоят?

Весть о том, что ощущение физического тепла способствует более теплому отношению к окружающим, поразила научное сообщество: многие ученые недоумевали, действительно ли такое возможно. Как вы вскоре увидите, температура в самом деле влияет на наши чувства к конкретным людям точно так же, как она изменила отношение испытуемых к безымянной личности, известной им только по описанию. От температуры может зависеть даже то, насколько близкими и родными мы будем считать людей.

Душевная привязанность не всем требуется в равной мере, и не все одинаково способны ее испытывать, однако в большинстве случаев именно она лежит в основе человеческих отношений. В 2009 г. два голландских исследователя<sup>[4]</sup> попытались выяснить, влияет ли температура на наше отношение к людям. Как и в случае с кружкой кофе, экспериментатор (делая вид, что занят установкой опросника в компьютер) давал испытуемым подержать в руках горячий или хо-

---

<sup>[4]</sup> Ijzerman, H., & Semin, G. R. (2009). The thermometer of social relations mapping social proximity on temperature. *Psychological Science*, 20 (10), 1214–1220.

лодный напиток.

Позже, взяв напиток обратно, экспериментатор предлагал испытуемому представить себе кого-либо из знакомых и оценить свое отношение к нему. Те, кто держал в руках *теплое* питье, чаще отзывались о задуманном человеке как эмоционально *близком*, а те, кому вручали холодное питье, – наоборот. Результат воистину поразительный, ведь большинство из нас полагает, будто наше отношение к знакомым день ото дня остается неизменным и уж точно не зависит от температуры кружки в руках.

Однако наш мозг существует не в вакууме, и окружающее неуловимо воздействует на наши впечатления и оценки. Все, что мы видим, ощущаем кожей, пропускаем через другие органы чувств, – все влияет на наше восприятие почти незаметно для нас самих. В основе теории *воплощенного познания* – недавно возникшего направления в психологии, в рамках которого мы ведем исследования, – лежит тезис о существовании сложной связи между принятием решений, чувственно-моторным опытом (как, например, прикосновение к теплому или холодному объекту) и поведением, оценками, эмоциями.

Традиционная психология на протяжении своей истории занималась изучением *внутренних* процессов человеческого сознания, *внутренних* причин наших решений и ошибок. Психологи обычно исследуют страхи, желания, воспоминания и эмоции. Но как же быть с *внешней* средой, окружающей

нас? Особенно в условиях, когда мы должны добиться определенного результата – в работе, на собеседовании или экзамене, на спортивных соревнованиях? То, что происходит *вне* сознания соревнующихся, тоже влияет на итог и может стать причиной победы или поражения. Подход же *воплощенного познания* позволяет видеть, что результат, например, театрального прослушивания может зависеть от несущественных на первый взгляд деталей, таких как жар от софитов, цвет занавеса и наличие ярких логотипов с названиями престижных учебных заведений или популярных телевизионных реалити-шоу.

Теория *воплощенного познания* предполагает, что мозг не способен работать в отрыве от физических факторов, что ощущения связаны как с нашим бессознательным, так и с сознательными процессами мышления. Мы – психологи и неврологи, работающие в этой сфере, – стремимся показать, как физические ощущения влияют на нашу психику и поступки<sup>[5]</sup>. Связь между сознанием и телом очевидна во всем, что мы делаем.

Прочтите следующий абзац:

*Теплое рукопожатие сгладило для него тяжелые мысли о прошлом, и все же он знал, что хладнокровно застрелил жертву и уснуть с чистой совестью ему не удастся уже никогда.*

---

<sup>[5]</sup> Landau, M. J., Meier, B. P., & Keefer, L. A. (2010). A metaphor-enriched social cognition. *Psychological Bulletin*, 136 (6), 1045–1067.

Эта фраза, слишком изобилующая метафорами, не претендует на литературные премии, однако давайте взглянем на нее пристальнее. «Хладнокровно», «чистая совесть», «теплое рукопожатие», «тяжелые мысли» – эти слова показывают, насколько четко повседневная речь отражает связь между физическим опытом и психическим состоянием<sup>{6}{7}</sup>. Сложно отыскать эмоцию, которая не сопровождалась бы физическими метафорами: одиночество рисуется холодным, вина – тяжелой, бессердечие – жестким.

Книга, которую вы сейчас читаете, показывает, что связь между физическими ощущениями, эмоциями и действиями не метафорическая, а самая настоящая. Температура, расстояние, вес и многие другие физические факторы могут влиять – и в действительности влияют – на наши суждения, переживания и поступки. И хотя связь между физическими ощущениями и психологическими переживаниями довольно сложна, ее трудно не заметить – как невозможно не заметить холода, веющего от одиночества.

---

<sup>{6}</sup> Williams, L. E., Huang, J. Y., & Bargh, J. A. (2009). The scaffolded mind: Higher mental processes are grounded in early experience of the physical world. *European Journal of Social Psychology*, 39 (7), 1257–1267.

<sup>{7}</sup> Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Philosophy in the flesh: The embodied mind and its challenge to western thought* Basic Books (AZ).

# Холод одинокой ночи

Изменения температуры влияют на наш настрой – это давно известно. Приятная теплая погода делает нас радостнее<sup>{8}</sup>, жара ассоциируется с агрессией<sup>{9}{10}</sup>. У Шекспира в «Ромео и Джульетте» Бенволио предостерегает Меркуцио насчет жаркой ненависти, царящей на улицах Вероны: «Прошу тебя, Меркуцио, друг, уйдем: день жаркий, всюду бродят Капулетти; коль встретимся, не миновать нам ссоры. В жару всегда сильнее бушует кровь»<sup>{11}</sup>. Анализируя статистику преступлений за более чем 10-летний период, исследователь<sup>{12}</sup> заметил прямую закономерность: в периоды зноя численность преступлений растет. Отношения меж-

---

<sup>{8}</sup> Cunningham, M. R. (1979). Weather, mood, and helping behavior: Quasi experiments with the sunshine Samaritan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (11), 1947–1956.

<sup>{9}</sup> Cohn, E. G., & Rotton, J. (2005). The curve is still out there: A reply to Bushman, Wang, and Anderson's (2005) «Is the curve relating temperature to aggression linear or curvilinear?» *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (1), 67–70.

<sup>{10}</sup> Rotton, J., & Cohn, E. G. (2004). Outdoor temperature, climate control and criminal assault: The spatial and temporal ecology of violence. *Environment and Behavior*, 36 (2), 276–306.

<sup>{11}</sup> У. Шекспир, «Ромео и Джульетта», акт III, сцена I, пер. Т. Щепкиной-Куперник. – *Прим. пер.*

<sup>{12}</sup> Anderson, C. A. (1987). Temperature and aggression: Effects on quarterly, yearly, and city rates of violent and nonviolent crime. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52 (6), 1161–1173.

ду людьми – более сложная материя, однако принцип здесь тот же. Некоторые психологи-традиционалисты отказываются признавать эти открытия (подобно тому как некоторые непоколебимые умы не признают свидетельств глобального потепления), однако совершенно ясно, что факторы внешней среды значительным образом воздействуют на наше психическое состояние и мышление. Как выясняется, пустые разговоры о погоде – не такие уж пустые, фраза «Как тебе погода?», по сути, вежливый вариант фразы «Да что с тобой такое?», и этот невинный вопрос вполне способен повлиять на наши оценки и решения.

Мой отец любил рассказывать такой анекдот. Мужчина и женщина встречаются уже 15 лет. И вот женщина спрашивает: «Может, нам пора подумать о браке?» На что мужчина отвечает: «Давно пора, но *люди кругом так холодны*. Кому мы нужны?» Женщина, конечно, подразумевала, что они поженятся между собой, однако, как замечает мужчина, нужного партнера найти нелегко. Порой фраза «мир холоден и неприветлив» употребляется в ситуациях, когда некто пытается резко переменить жизнь (например, уйти из семьи или бросить работу), а будущее представляется трудным, пугающим или одиноким – холодным.

Однажды приятельница поведала мне грустную историю из своей юности. В 13 лет она счастливо предвкушала поездку с двумя подругами в летний лагерь, но в день отъезда одна из подруг заболела, а семья второй резко поменяла планы,

и моей приятельнице неожиданно пришлось ехать в лагерь без подруг и ночевать там в одиночестве. Десятилетия спустя, сидя в Тель-Авиве с чашкой горячего чая в руках, она вспоминала, какой холодной ей казалась тем летом каждая ночь. Летом в Израиле тепло, однако тонкое одеяло не могло ее согреть. Связь между одиночеством и холодом существует во многих языках, в стихах и песнях. Интересно, как в то лето ощущала бы температуру моя приятельница, если бы подруги были с ней?

В Канаде, в городе Торонто, столбик термометра зимой редко поднимается выше 20 °F (-6 °C), жителям города несколько месяцев приходится жить среди снегопадов, льда, снежного крошева и холодного ветра – в этих подходящих для эксперимента условиях два исследователя из Торонтского университета<sup>{13}</sup> изучали связь между чувством холода и чувством одиночества. Два поставленных ими эксперимента должны были показать, влияет ли внешняя температура на психологическое состояние и влияют ли наши чувства на восприятие температуры.

В одном эксперименте исследователи просили каждого из 32 студентов первой группы вспомнить ситуацию, в которой испытуемый чувствовал себя изолированным, отторгнутым от общества и одиноким: например, его не пригласили на вечеринку, не позвали в команду и пр. Второй группе из 32

---

<sup>{13}</sup> Zhong, C. B., & Leonardelli, G. J. (2008). Cold and lonely: Does social exclusion literally feel cold? *Psychological Science*, 19 (9), 838–842.

студентов предложили вспомнить ситуацию, когда испытуемого включили в какое-либо сообщество – например, приняли в клуб. После этого задания экспериментатор сознательно менял тему и спрашивал (якобы по просьбе университетской ремонтной бригады), тепло или холодно в аудитории. Студенты, рисовавшие себе ситуацию одиночества, *называли температуру более низкую*, а те, кто думал о приятном времяпрепровождении в компании, более высокую: среди первых средняя температура составила 70,5 °F, среди вторых – 75,2 °F (соответственно 21 °C и 24 °C). При этом все они сидели в одной и той же аудитории.

Как вы видите, память о прошлых эмоциях может влиять на физические ощущения в настоящем. Между холодом и одиночеством существует мощная связь – даже когда дело касается событий, далеких по времени.

После этого исследователи решили не останавливаться на том, чтобы вызывать в памяти испытуемых прошлый опыт отчужденности и одиночества, а воссоздали аналогичную ситуацию в настоящем. Способ был придуман отличный. Одну группу испытуемых пригласили поиграть в виртуальную игру с мячом: участники сидели за компьютером и в режиме онлайн играли с тремя другими студентами – так сказали участникам. В действительности же никаких других игроков не было – была лишь «жестокая» компьютерная программа, заставлявшая троих виртуальных игроков бросать мяч почти исключительно друг другу, так что игрок-человек чувство-

вал себя обделенным. Вторую группу студентов усадили за такую же игру в мяч, только компьютерная программа в их случае была настроена более дружелюбно к участнику и давала ему играть столько же, сколько виртуальным игрокам: испытуемые, таким образом, проводили время куда веселее, чем студенты из первой группы.

После игры испытуемых просили поучаствовать, якобы отдельно от эксперимента, в маркетинговом опросе: им предлагалось оценить в баллах от 1 до 7 степень желательности для них продуктов из списка, включавшего горячий кофе, горячий суп, яблоко, крекеры и колу со льдом. Участники, разумеется, не знали, что исследователи таким способом изучают воздействие предыдущей игры и созданной в ней ситуации отчуждения. Результат показал, что обделенные вниманием игроки куда охотнее выбирали горячие продукты, чем студенты, игравшие наравне с виртуальными игроками. Таким образом, был сделан вывод о том, что тепло может быть «лекарством» от одиночества.

Другая группа исследователей<sup>{14}</sup> попыталась заглянуть еще глубже и изучить соматический уровень реакции на отчуждение и одиночество: действительно ли температура кожи понижается, если мы чувствуем себя одинокими и брошенными? Ученые использовали игру в мяч из предыдущей

---

<sup>{14}</sup> Ijzerman, H., Gallucci, M., Pouw, W. T., Weiβgerber, S. C., Van Doesum, N. J., & Williams, K. D. (2012). Cold-blooded loneliness: Social exclusion leads to lower skin temperatures. *Acta Psychologica*, 140 (3), 283–288.

го исследования; участники считали, будто играют в ту же игру с другими испытуемыми, хотя на деле за партнеров играл компьютер и программа вновь была настроена на два режима: включение участника в игру (когда испытуемый получал мяч через каждые несколько бросков) и исключение его из игры (когда мяч испытуемому не доставался вовсе). Во время эксперимента исследователи измеряли у испытуемого температуру пальца, и в результате выяснилось, что у тех участников, которых исключили из игры, кожа холодела и температура пальца понижалась.

Не останавливаясь на достигнутом, эти же ученые провели второй эксперимент с целью выяснить: можно ли улучшить самочувствие оставленного в одиночестве человека, если дать ему в руки что-нибудь теплое? Участников эксперимента посадили играть в ту же игру и вновь разделили на две группы: включенных в игру и исключенных из игры. Однако в этот раз компьютер запрограммировали остановиться через три минуты и вывесить сообщение о программной ошибке. В эту минуту к участнику подходил экспериментатор со стаканом горячего или холодного чая; участник обращался к экспериментатору за помощью, тот просил его поддержать стакан, а сам начинал заниматься компьютером. Затем участникам предлагалось выбрать слово, описывающее их состояние – «плохое», «напряженное», «тоскливое», «подавленное», – и оценить степень в баллах от 1 до 5. Нетрудно было предсказать, что не включенные в игру участники на-

зовут более негативные чувства, чем полноценные игроки, – так оно в действительности и случилось. Однако самый поразительный результат заключался в том, что *только* у тех исключенных из игры, кому вручили холодный стакан, состояние было наиболее негативным. У других исключенных из игры – тех, кто получил горячий чай, – теплый стакан в руках повлиял на общее «потепление» настроения и улучшил самочувствие.

Эти результаты в совокупности ясно показывают, что ощущение холода или тепла зависит не только от температуры в помещении, но и от настроения. Если вы чувствуете себя одиноким (когда вас отстранили от деятельности или когда вы находитесь в одной комнате с людьми, не разделяющими ваших мнений, взглядов и ценностей), ваше физическое и психологическое состояние меняется. Даже если вы просто стоите или сидите далеко от человека или группы, вы чувствуете себя изолированным. Комната становится холоднее. И наоборот: если вы чувствуете себя членом некоего круга или компании, если вы находитесь в помещении с людьми, разделяющими ваши взгляды и вкусы, или если вы сидите с кем-то рядом, то вы ощущаете комнату как более теплую.

Эти открытия напрямую влияют на нашу жизнь и особенно важны для учителей, преподавателей и родителей, помогающих детям приспосабливаться к различным ситуациям. Например, дети и подростки в школе часто чувствуют себя одинокими или изолированными, а это может привести к

проблемам с адаптацией. Теперь, когда вы знаете, что тепло положительно влияет на отношение к людям, вы можете не только избавить ребенка от ощущения, будто его бросили на холоде, но и помочь другим отнестись к нему теплее. Простое действие – включить отопление или предложить детям одеться потеплее – может исправить «климат» в группе, того же можно достичь, если время от времени собирать детей за чашкой горячего шоколада или устраивать им совместные горячие обеды.

Один молодой человек рассказал мне, что в подростковом возрасте у него были проблемы в отношениях с родителями и отец с матерью обратились к психологу. Однако на сеансах мальчик чувствовал себя так неуютно, что в первые четыре месяца даже не снимал пальто. За это время он успел проникнуться теплыми чувствами даже к психологу. Я и сама порой оказывалась на вечеринках, где никого не знала и при входе в помещение чувствовала себя одинокой; многие ощущали себя так же – они не снимали верхнюю одежду. Если вы устраиваете встречу или прием, проследите, чтобы помещение было протоплено хотя бы в начале мероприятия; в холодное время года помогут горячие напитки, обед можно начать с теплого супа. Одинокие люди или те, кто оказался в новой, незнакомой обстановке, нуждаются в тепле как физически, так и психологически.

# Температура, щедрость и доверие: согрейте руки и откройте душу

Может ли температура влиять не только на наши мнения и ощущения, но и определять наши поступки в окружающем мире? Может ли ваш ежедневный ритуал выпивания чашки кофе привести, например, к тому, что вы станете подавать милостыню попрошайке у ближайшей кофейни? Способствует ли утренняя чашка горячего чая более открытому и позитивному отношению и даже большему доверию к людям? Уильямс и Барг<sup>[15]</sup> – исследователи из Йельского университета, проводившие эксперименты с горячими чашками кофе, – придумали способ это выяснить.

Участникам эксперимента они сказали, что проводят маркетинговое исследование покупательского спроса, и дали испытуемым «новый товар» – электрогрелку. Испытуемых просили подержать в руках грелку (теплую или холодную), оценить ее эффективность и сказать, порекомендовали бы они ее друзьям, членам семьи и незнакомым людям. Главной частью исследования, впрочем, был не этот опрос, а то, что происходило после него. Каждому испытуемому в благодарность за участие в исследовании давали на выбор два бонуса:

---

<sup>[15]</sup> Williams, L. E., & Bargh, J. A. (2008). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science*, 322 (5901), 606–607.

возможность подкрепиться самому или небольшой подарочный сертификат для кого-нибудь из друзей. Так ученые исследовали связь между ощущением тепла и щедростью, однако участники не подозревали, что эксперимент в действительности изучал их поведение.

Результат был впечатляющим. Из тех, кто держал в руках холодную грелку, около 75 % решили вознаградить самих себя и только 25 % сделали выбор в пользу подарка для друга. Из тех, кому досталась теплая грелка, 54 % *против* 46 % предпочли сделать подарок другу, а не порадовать самих себя. Разница статистически огромна, а ведь эксперимент отличался только одним фактором – температурой грелки, которую участники держали в руках.

Итог эксперимента подтверждает максимум о том, что филантропия и благотворительные пожертвования связаны скорее с эмоциями, чем с рациональными размышлениями. Это не значит, что давать деньги – исключительно эмоциональное действие: оно, разумеется, имеет под собой серьезный осознанный компонент. Мы не так уж склонны беспечно раздавать подарки в приступе внезапного человеколюбия, у нашей щедрости обычно есть причины: мы либо хотим вызвать признательность и уважение у того, кому делаем подарок, либо стремимся иметь репутацию щедрого человека, либо желаем чувствовать себя важным и нужным. Однако описываемый эксперимент, как и большинство исследований в рамках теории воплощенного познания, показал, что

наши поступки – даже те, которые мы считаем плодом чисто логических соображений, – подвержены влиянию инстинктов. Он также показал, что наше поведение зависит не только от эмоциональной и подсознательной составляющей, но и от заурядных бытовых факторов. В данном случае решение было спровоцировано самым невинным стимулом – кратким ощущением от тепла электрогрелки в руках.

Уильямс и Барг провели еще одно исследование – на этот раз они выясняли, может ли воздействие теплого предмета повлиять не только на щедрость, но и на степень доверия<sup>{16}</sup>. Доверие, лежащее в основе брака, дружбы и деловых отношений, – материя тонкая: его трудно завоевать, оно зависит от множества факторов. Почему в одних случаях оно достижимо, а в других нет? Решение кому-то довериться часто приходит внезапно и порой ощущается как интуитивное, однако некоторое количество тепла может серьезно помочь результату.

Во время очередного «маркетингового исследования покупательского спроса» ученые вновь просили испытуемых подержать в руках электрогрелку – либо холодную (59 °F, или 15 °C), либо теплую (105,8 °F, или 41 °C). Затем участников усадили за игру, в которой одни были инвесторами, другие – доверенными управляющими. Инвестор посылал

---

<sup>{16}</sup> Kang, Y., Williams, L. E., Clark, M. S., Gray, J. R., & Bargh, J. A. (2011). Physical temperature effects on trust behavior: The role of insula. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6 (4), 507–515.

некую сумму управляющему (анонимному, сидящему в соседней комнате); тот немедленно увеличивал сумму втрое, а затем определял, сколько денег вернуть инвестору. В каждом раунде игры инвестор мог вложить в дело любую сумму от 0 до 1 доллара с шагом 10 центов. Обратите внимание: любая вложенная инвестором сумма будет увеличена *втрое*, однако сколько из этого получит инвестор, решает управляющий. Чем больше инвестор вкладывает, тем больше он может получить, но *только в том случае, если управляющий решит отдать ему деньги*. Испытуемые, разумеется, полагали, что играют в инвестиции, однако на деле это был тест на доверие. Чем больше инвестор доверяет управляющему, тем больше денег он вложит.

Результат исследования был поразительным. «Инвесторы», перед игрой прикоснувшиеся к холодной грелке, вкладывали меньше денег, чем их коллеги, подержавшие в руках теплую. Те, кому досталась холодная грелка, доверяли управляющим неохотно и не были уверены, что получат деньги обратно; теплая грелка, напротив, побуждала испытуемых к большей щедрости и большей душевной расположенности к партнеру и усиливала их доверие к «управляющему».

Эффект тепла, влияющий на щедрость, доверие и расположенность к людям, может показаться слишком кратким: физические ощущения воздействуют на мозг лишь в течение недолгого времени. Однако, как я сказала раньше, краткое

воздействие не обязательно несущественно: мгновенное решение может иметь продолжительные последствия. Знать о таком эффекте – первый шаг к тому, чтобы распознавать и контролировать сигналы, получаемые нами от окружающей среды и взаимодействующих с нами людей.

Представьте себе: теперь вы можете улучшить исход первого свидания или деловой встречи, достаточно лишь угостить партнера горячим напитком или пригласить его в японский ресторан, где перед едой посетителям предлагают теплые полотенца. Когда вам нужно выглядеть в чьих-то глазах человеком теплым и благожелательным, дайте такому человеку чашку горячего чая или кофе. Во время переговоров о заработной плате, продаже или разводе, когда вы хотите прийти с собеседником к компромиссу или добиться от него большей щедрости, эспрессо или чай вместо прохладительного напитка помогут вам склонить весы в вашу пользу. Старая поговорка «Горячие руки – горячее сердце» во многом верна.

## **2. Мягко стелет – жестко спать: фактура**

В библейской Книге Бытия есть рассказ об Исаве и Иакове, сыновьях патриарха Исаака. Исав – старший из братьев, грубый охотник однажды, проголодавшись, за чечевичную похлебку продал свое право первородства Иакову, любимцу матери. Когда слепому старику отцу пришла пора благословлять Исаву, Иаков решил обманом получить благословение и обернул руки и шею шкурой козленка, чтобы походить на «косматого» брата. Старый Исаак, который мог полагаться только на осязание, сказал: «Голос Иакова, а руки, руки Исавовы» – и благословил Иакова.

Эта история свидетельствует о том, что тактильные ощущения не просто важны для восприятия окружающего мира – они помогают нам распознавать то, что скрыто от глаз. Когда нам нужно прояснить для себя некую ситуацию, мы, как Исаак, пытаемся нащупать выход. Однако библейский рассказ предостерегает против стремления слишком полагаться на ограниченные и противоречивые сигналы, получаемые через органы чувств, и учит нас не доверять неоднозначным данным и не основывать свои поступки на догадках и слепой вере, а рационально осмысливать происходящее. И конечно же, эта история советует нам не соблазняться близкими,

но преходящими целями (как Исав, который позволил урчащему от голода желудку решить судьбу своего наследства), а стремиться к исполнению более серьезных планов, способных принести нам большее удовлетворение в будущем. «Когда решаешься на ложь – запутанную сеть плетешь», – сказал когда-то Вальтер Скотт. Избегайте запутанных ситуаций: полагаясь на свои чувства и ощущения, вы можете обманывать сами себя.

Органы чувств дают нам важную информацию, необходимую для выживания, однако, если мы получаем противоречивые сигналы, их нужно тщательно распознавать и здраво оценивать.

Притчи, сюжеты и метафоры предостерегают от ловушек, в которые нас могут увлечь органы чувств. Иаков успешно использовал *воплощенное познание* для своей пользы, Исаак на краткий, но важный миг предпочел ощущения разуму, и ход библейской истории переменился. Распознать истинную подоплеку ситуаций и побудительные мотивы людей (которые о них могут и не догадываться) не всегда легко. Мы считаем истиной то, что получаем органами чувств и пропускаем – сознательно или бессознательно – через мозг. Наши внутренние ощущения отражаются и в словах. *Корявый стиль, мягкосердечие, ровный бег, колкий взгляд, мягкая посадка, твердый срок, жесткая вода, еристый характер* — все это осязательные метафоры. Неужели это – лишь случайные красоты языка? Или они связаны с глубинными

свойствами человеческого восприятия?

Ответ, как выясняется, лежит отнюдь не на поверхности, в данном случае не на поверхности кожи, а куда глубже. Кожа – самая чувствительная часть тела, она покрывает нас целиком: от трепетных кончиков пальцев джазового пианиста до загрубевших пяток танцовщика на углях. «Касаться» и «трогать» – слова, употребляемые не только в смысле буквально-го физического касания. В Евангелии от Марка мы находим, что для того, чтобы Христос коснулся кого-либо духовно, человек должен протянуть руку и дотронуться до него. Почему недостаточно просто видеть и слышать Христа? Тех, кто жил после, Христос коснулся только словом, однако для первых его последователей мысль о Христе как о духе, получившем телесное воплощение, значила очень многое, и возможность коснуться его и испытать прикосновение духа, ставшего плотью, влекла людей непреодолимо. Даже сейчас слово «касаться» так часто используется в языке потому, что прикосновение – самый лично-стно близкий, *интимный* способ взаимодействия с миром.

Изучая процесс эволюции человека, ученые выдвинули гипотезу, что задолго до возникновения языка мы общались невербально, в том числе прикосновениями. Сейчас переход к вербальному общению тоже начинается с невербального: как только мы рождаемся, мы начинаем познавать мир через осязание – объятия и поцелуи, кормление и укачивание. Психологи доказали важность прикосновений для развития

ребенка. Физические касания дают младенцу чувство защищенности, укрепляют навыки общения. В широко известных трагических случаях в Румынии, когда дети росли в сиротских приютах почти в полном одиночестве, отсутствие физического контакта затормозило развитие их эмоциональных, социальных и когнитивных навыков<sup>{17}</sup>.

Прикосновения также влияют и на взрослых – в частности, на их податливость, альтруизм и склонность к риску. Во время одного из опытов продавцы подходили к покупателям с предложением попробовать новый вид закуски, при этом некоторых слегка трогали за руку выше локтя. Это прикосновение решало дело: покупатели более охотно соглашались попробовать образец и даже купить товар<sup>{18}</sup>. Недавние исследования<sup>{19}</sup> показали: легкое похлопывание по плечу способствовало тому, что испытуемые охотнее брали на себя финансовый риск, – вероятно, тактильный контакт усиливал в них чувство уверенности. В ходе еще одного исследования<sup>{20}</sup> обнаружилось, что официантки, на секунду коснувшиеся руки или плеча посетителя, получали более крупные

---

<sup>{17}</sup> Field, T. (2002). Infants' need for touch. *Human Development*, 45 (2), 100–103.

<sup>{18}</sup> Hornik, J. (1992). Tactile stimulation and consumer response. *Journal of Consumer Research*, 19 (3), 449–458.

<sup>{19}</sup> Levav, J., & Argo, J. J. (2010). Physical contact and financial risk taking. *Psychological Science*, 21 (6), 804.

<sup>{20}</sup> Crusco, A. H., & Wetzel, C. G. (1984). The Midas touch: The effects of interpersonal touch on restaurant tipping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10 (4), 512–517.

чаевые, однако это прикосновение никак не отразилось на мнении клиента об официантке или об атмосфере ресторана, то есть сам посетитель не замечал связи между касанием и своими поступками.

Прикосновение к человеку побуждает к доверию и взаимодействию, понижает чувство опасности, укрепляет уверенность и расслабляет. Беспокойным людям становится легче, если они кого-нибудь коснутся или возьмут за руку. Перед болезненной медицинской процедурой волнение можно уменьшить, если легко тронуть лоб или плечо пациента. Массаж после трудного дня помогает мне расслабиться, даже если мышцы не напряжены и я не взвинчена.

Потребность людей в прикосновениях побудила ученых изобрести предметы, имитирующие чье-то касание. Рубашка «обними меня»<sup>[21]</sup>, например, может пригодиться в разлуке: она сделана из мягкой приятной материи и имеет сложную систему встроенных сенсоров давления, активируемых приложением для мобильного телефона. Она даже способна пробуждать ответный эмоциональный отклик, аналогичный реакции на объятие, – например, замедление пульса. В другом случае изобретатели придумали куклу, которая передает осязательную иллюзию объятия ребенку, одетому в специ-

---

<sup>[21]</sup> Cha, J., Eid, M., Rahal, L., & El Saddik, A. (2008). HugMe: An interpersonal haptic communication system. *Haptic Audio Visual Environments and Games, 2008. HAVE 2008. IEEE International Workshop On*, 99–102.

альную «киберпижаму»<sup>{22}</sup>. Как мы видим, технические инновации «затрагивают» людей не меньше, чем издавна практикуемое человечеством долгое объятие после разлуки.

---

<sup>{22}</sup> Teh, J., Lee, S. P., & Cheok, A. D. (2005). Internet. Pajama. *Proceedings of the 2005 International Conference on Augmented Tele-Existence*, 274–274.

# 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.

# Примечания