



ЛЮК БЕРДЖИС

ЛО
ВУШ
КА
ЖЕ
ЛАН
ИИ

КАК ПЕРЕСТАТЬ
ПОДРАЖАТЬ ДРУГИМ
И ПОНЯТЬ, ЧЕГО ТЫ
ХОЧЕШЬ НА САМОМ ДЕЛЕ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Люк Берджис
Ловушка желаний. Как
перестать подражать
другим и понять, чего ты
хочешь на самом деле
Серия «Психологический
бестселлер (Эксмо)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67897662

Ловушка желаний: как перестать подражать другим и понять, чего ты хочешь на самом деле / Люк Берджис ; [перевод с английского Т. О.

Новиковой]; Эксмо; Москва; 2022

ISBN 978-5-04-172207-4

Аннотация

Люк Берджис, опираясь на труды французского ученого Рене Жирара, рассказывает, как «миметическое желание», или стремление к подражанию, формирует нашу жизнь. Нам хочется общаться с кем-то, жить где-то, владеть чем-то и даже обладать определенными качествами личности, потому что этого хотят другие. Мы постоянно чего-то хотим, но лишь немногие пытаются относиться к своим желаниям осознанно. Преподаватель и

предприниматель Люк Берджис показывает, откуда берутся наши желания, почему так трудно с ними совладать, и раскрывает приемы противодействия деструктивным силам подражательного желания. Прочитав эту книгу, украшенную смелыми рисунками художницы из журнала The New Yorker Лианы Финк, вы получите множество бесценных ключей, которые позволят научиться управлять своими желаниями и стать более независимым от трендов «пузырей» и ловушек, навязанных нам современным миром. Эта книга будет полезна и профессиональной аудитории: предпринимателям, маркетологам и специалистам по рекламе. Она поможет лучше понимать и формировать желания других людей.

Содержание

К читателю	7
Пролог	15
Вступление	23
Опасный ум	26
Разбираемся с Маслоу	31
Эволюция желания	35
Что стоит на кону	46
Чего вы захотите завтра?	51
Часть I	55
Глава 1	56
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Люк Берджис

Ловушка желаний: как перестать подражать другим и понять, чего ты хочешь на самом деле

Посвящается Клер и Надежде

Подражание свойственно человеку с детства. Одно из преимуществ человека над низшими животными в том, что человек – самое подражательное существо в мире.

Аристотель

Мы хотим того, чего хотят другие, потому что другие этого хотят. И это низводит нас от выщипанных в ниточку бровей в глубины эниного круга ада, где мы все немедленно умрем от бразильской подтяжки ягодич и будем умирать снова и снова.

Дайна Торторичи

Luke Burgis

WANTING: THE POWER OF MIMETIC DESIRE IN
EVERYDAY LIFE

Copyright © Luke Burgis, 2021

This edition published by arrangement with Levine Greenberg
Rostan Literary Agency and Synopsis Literary Agency
Illustrations by Liana Finck



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

© Новикова Т.О., перевод на русский язык, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

К читателю

Перед вами книга о том, почему люди хотят того, чего хотят. Почему вы хотите того, чего хотите.

Все мы каждый момент жизни, от момента рождения до момента смерти, проводим в желании. Мы постоянно чего-то хотим. Мы хотим даже во сне. Но лишь немногие пытаются понять, как именно они чего-то захотели.

Четкие желания, как и четкое мышление, – это не врожденная способность. Это свобода, которую нужно заслужить. И в силу мощной, но малоизвестной особенности человеческого желания заслужить эту свободу нелегко.

До 30 лет я создавал компании в погоне за предпринимательской мечтой, которую вселила в меня Кремниевая долина. Я стремился к финансовой свободе, способной, как мне казалось, подарить признание и уважение.

Но потом случилось нечто странное: когда я ушел из одной из основанных мною компаний, то почувствовал непередаваемое облегчение.

И тогда я понял, что за этот период ничего не обрел. Все прежние успехи обернулись неудачами, а неудача неожиданно оказалась успехом. Что же за сила стояла за моими упорными и не приносящими удовлетворения стремлениями?

Кризис смысла заставил меня отправиться в библиотеки.

И бары. Иногда я переносил библиотеку в бар. (Я не шучу. Однажды я принес целый рюкзак книг в спортивный бар во время чемпионата и пытался читать, а вокруг меня радовались победе своей команды болельщики из Филадельфии.) Я побывал в Таиланде и на Таити. Я работал как маньяк.

Но все это казалось паллиативными мерами, а не лечением основной болезни. Хотя этот период помог более серьезно задуматься о моих действиях, однако понять желания, которые привели меня к этим действиям, то есть навигационную систему, стоящую за амбициями, я так и не смог.

Однажды наставник предложил мне рассмотреть ряд идей, которые, как он считал, объяснят, почему я хочу того, чего хочу, и как желания погружают меня в порочный цикл страсти, за которой следует разочарование.

Эти идеи выдвинул не самый известный широкой публике, но весьма влиятельный ученый. Рене Жирар умер 4 ноября 2015 года в возрасте 91 года. Французская академия причислила его к ряду «бессмертных», назвав «новым Дарвином общественных наук». В 80—90-е годы Рене Жирар был профессором Стэнфордского университета, где у него сформировалась небольшая группа последователей. Некоторые полагали, что его идеи станут ключом к пониманию XXI века и, когда в 2100 году ученые будут писать историю XX века, его назовут самым значимым мыслителем своего поколения.¹

А вы наверняка никогда о нем и не слышали.

Разум Рене Жиара привлекал к нему людей из самых разных сфер. Он обладал поразительной способностью видеть то, что могло объяснить загадочное поведение человека. Он был Шерлоком Холмсом истории и литературы, он обращал внимание на незаметные улики, хотя все остальные были заняты слежкой за самыми очевидными подозреваемыми.

Он играл не так, как другие ученые. Он был подобен единственному игроку за покерным столом, который понимает стратегию доминирующего игрока. Пока остальные высчитывали математические шансы на выигрыш, он всматривался в лица. Он наблюдал за соперником, чтобы запомнить, сколько раз он моргнул и теребит ли он кутикулу на указательном пальце левой руки.

Жиар выявил фундаментальную истину желаний, которая соединяет, казалось бы, несоединимое. Он сумел связать библейские истории с волатильностью биржевого рынка, крах древних цивилизаций с проблемами на рабочем месте, карьерный рост с тенденциями в мире диет. Задолго до появления социальных сетей он объяснил, почему Facebook*, Instagram* (см. Примечание на стр. 292) и им подобные стали безумно популярными и эффективно продающими площадками – продающими и товары, и мечты.

Жиар обнаружил, что большая часть наших желаний – сплошное подражание, а вовсе не нечто внутреннее и уникальное. Люди посредством имитации учатся хотеть того же,

чего хотят другие. Это происходит точно так же, как мы учимся говорить на одном и том же языке и играть по одинаковым культурными правилами. Имитация играет в нашем обществе гораздо более важную роль, чем мы готовы признать.

Человеческая сила имитации превосходит аналогичные способности любого другого животного. Она позволяет нам создавать сложнейшую культуру и технологии. Но у нее есть и обратная сторона. Подражание заставляет людей стремиться к тому, что на первый взгляд кажется желанным, но в конечном итоге не приносит удовлетворения. Имитация запирает человека в циклах желания и соперничества, из которых очень трудно, практически невозможно выбраться.

Но Жирар дал своим ученикам надежду. Можно подняться над циклами подавленных желаний. Можно более активно строить жизнь и устраивать ее по своему усмотрению.

Знакомство с идеями Жирара перевело меня из состояния «вот черт!» в состояние «ну надо же!». Теория подражания помогла мне распознавать в поведении людей и текущих событиях определенные паттерны. Это было просто. Но после того, как я научился распознавать подражательное желание везде, кроме собственной жизни, я заметил его в себе – это и был момент «ну надо же!». Теория подражания со временем помогла мне обнаружить запутанный мир желаний и разобраться в нем. Это был трудный процесс.

Сегодня я убежден, что понимание подражательного желания – ключ к пониманию (на глубоко человеческом уровне) бизнеса, политики, спорта, экономики, искусства и даже любви. Такое понимание поможет вам заработать, если это ваш основной стимул. И оно же поможет не дожидаться среднего или преклонного возраста, чтобы понять, что деньги, престиж и комфортная жизнь – совсем не то, чего вы хотите.

Теория подражания проливает свет на мотивы экономической, политической и личной напряженности и показывает пути выхода. Людям, обладающим творческой натурой, она помогает направить творческое начало на проекты, имеющие реальную человеческую и экономическую ценность, а не просто приносящие своим создателям богатство.

Я не утверждаю, что преодолеть подражательное желание возможно или нужно. Эта книга о том, как осознать его наличие и лучше ориентироваться в жизни. Подражательное желание подобно гравитации – оно просто существует. Гравитация работает всегда. Она заставляет некоторых людей постоянно страдать от боли, если из-за слабости мышц они не могут выпрямиться и противостоять притяжению Земли. А другие, находясь под воздействием той же гравитации, находят способы полететь на Луну.

Таково и подражательное желание. Если его не осознать, оно увлечет нас туда, куда мы совсем не хотим. Но если разработать необходимые социальные и эмоциональные мыш-

цы, то подражательное желание станет механизмом эффективных, позитивных перемен.

Эти перемены целиком зависят от вас или будут зависеть после прочтения этой книги.

Сегодня все больше людей интересуется подражательной теорией, которая объединяет политических правых и левых, стирает границы между дисциплинами и охватывает многие страны, совершенно разные по сути своей, но абсолютно сходные в рамках этой теории. Разнообразие перспектив показывает, что теория эта вскрывает глубинную суть всего человечества.

Серьезный вклад в развитие теории внесли ученые, интересующиеся работами Жирара. Они исследовали самые разные темы – от герменевтики мимесиса (греч.: толкование подражания. – *Прим, ред.*) у Шекспира до скрытого сексуального насилия в отношении женщин в зонах военных действий и феномена «козла отпущения», ставшего основой руандийского геноцида (массовое истребление тутси в Руанде в 1994 году. – *Прим. ред.*). Должен сказать, что не следует ассоциировать подражательную теорию только с бывшим учеником Жирара Питером Тилем и либертарианством или политикой Тиля. Я написал эту книгу отчасти для того, чтобы разрушить монополию Тиля на толкование идей Жирара. Да, он действительно первым сказал человечеству, что эта теория хороша и полезна. Но идеологическая монополия – худ-

шее из того, что есть в мире.

Подражательное желание превосходит желание политическое. В некотором смысле оно предполитическое. Сродни комедии: когда что-то смешно – это смешно. Но даже юмор может стать политически окрашенным, подчиненным определенной программе или соперничеству. Если кто-то из читателей прочтет мою книгу и использует идеи, описанные в ней, чтобы атаковать своих недоброжелателей, значит, он упустил основную ее цель.

В период, когда в Соединенных Штатах и многих других частях света нарастает напряженность, я хотел предложить миру нечто такое, что способствовало бы размышлениям и ограничениям, осознанию нашего соперничества. Я надеюсь, что мы научимся лучше ладить с соседями, имеющими взгляды, отличающиеся от наших.

Сегодня я значительную часть времени посвящаю работе с начинающими предпринимателями. Их желание сделать мир лучше и жить полной, осмысленной жизнью вдохновляет меня. Но, боюсь, если они не поймут механизма работы желания, их ждет разочарование.

Желание быть предпринимателем сегодня имеет высокую подражательную ценность. Почти каждый начинающий бизнесмен, с которым я встречался, стремится достичь определенной свободы. Но управление собственной компанией не ведет к большей свободе автоматически. Иногда происходит

обратное. Мы считаем предпринимателей абсолютными ре-негатами, которым не приходится сидеть на работе с девяти до пяти или служить управленческой прокладкой в склеротической машине. Но сама мысль о том, что у тебя не будет начальника в традиционном смысле слова, может означать лишь одно: твой тиран – подражательное желание. Я всегда стараюсь помочь моим ученикам заглянуть в эти процессы глубже.

Я не могу гарантировать им успеха в бизнесе, но я твердо уверен, что к моменту окончания нашего курса они не будут испытывать наивных желаний. Они будут двигаться вперед, делая осознанный выбор, создавая компании, находя партнеров и читая новости с полным осознанием происходящего внутри себя. Это осознание – важное условие перемен.

Есть определенные идеи, которые, стоит лишь их понять, начинают проникать в опыт повседневной жизни. Понимание подражательного желания – одна из таких идей. Стоит вам понять, как она работает, и вы начнете понимать, как она объясняет жизнь окружающего мира. И это относится не только к родственникам, чей странный образ жизни вас никогда не привлекал, к офисной политике, к другу, чья одержимость социальными сетями кажется вам странной, или к коллеге, который похвально сыном, поступившим в Гарвард. Это относится к вам. Вы осознаете это желание в самом себе.

Пролог

Неожиданное облегчение

Летом 2008 года я пережил момент, ради которого живут многие создатели стартапов: я понял, что могу извлечь прибыль из успеха моей компании. После длительного периода «ухаживания», затянувшегося на несколько месяцев, я встретился с руководителем компании Zappos Тони Шеем. Zappos решил купить мою компанию электронной коммерции FitFuel.com.

Примерно за час до встречи Тони прислал мне сообщение в Twitter (в то время это был его излюбленный вид коммуникации) и пригласил встретиться с ним в баре Foundation Room на 63-м этаже отеля Mandalay Bay в Лас-Вегасе. Я знал, что ранее в этот день у него назначено заседание совета директоров, в повестке которого был и вопрос о приобретении FitFuel. Тони не пригласил бы меня на встречу, если бы известия были плохими.

Я весь день бродил по дому. Мне нужно было как следует подготовиться к сделке. Наша компания переживала не лучшие времена. Несмотря на стремительный рост в течение последних двух лет, будущее казалось зловещим. Федеральная резервная служба устроила экстренное совещание, чтобы спасти крупный инвестиционный банк Bear Stearns от ре-

жима санации. Рынок жилья находился на грани краха. Мне нужно было привлечь инвестиции, но напуганные инвесторы не спешили действовать. Все говорили: «Приходите через год». А года у меня не было.

Ни Тони, ни я в то время не знали, насколько нестабильным окажется 2008 год. В начале года Zappos перевыполнил цели по прибыли от основной деятельности. Компания решила выплатить работникам щедрые премии. А к концу года, всего через восемь месяцев после выплаты премий, компании пришлось уволить 8 процентов сотрудников. Уже летом членам совета директоров и опытным инвесторам пришлось затянуть пояса.¹

Получив приглашение от Тони, я кинулся из Хендерсона, штат Невада, в Лас-Вегас. Дома я сплясал танец радости и дал волю облегчению и восторгу, чтобы к началу встречи вести себя спокойно.

К тому времени Zappos существовала уже девять лет, и объемы продаж превысили миллиард долларов. Тони проводил необычные социальные эксперименты: например, он предлагал новым сотрудникам до 2 тысяч долларов за то, чтобы они, оценив свою работу, увольнялись (так он хотел отделить тех, кому безразлично, где работать, от тех, кто хочет работать именно в его компании). Компания славилась своей специфической культурой.

Именно культура привлекла Тони в нашей FitFuel. Когда он вместе с другими руководителями Zappos посетили наши

офисы и склад, им очень понравилось увиденное: у нас царил беспорядок (потому что нам не хватало персонала), мы были очень своеобразными (потому что каждый сотрудник компании имел характер) и довольно странными (мы же были типичным стартапом – с кальянами и креслами-мешками).

Тони сказал, что хотел бы, чтобы я возглавил работу этого нового подразделения в Zappos. Мне предстояло построить новую миллиардную вертикаль компании: первой была обувь, наши товары для велнеса должны были стать второй.

Во-первых, я получил бы приличные деньги, которые могли бы изменить мою жизнь. Во-вторых, я мог стать частью весьма интересной лидерской команды и получать весьма солидную зарплату. (В своих компаниях я регулярной зарплатой никогда не получал, и мне очень хотелось ощутить такую стабильность.)

Меня вряд ли можно было назвать человеком, соответствующим культуре Zappos, но в процессе обсуждения объединения наших сил я стал подстраиваться под эту культуру, чтобы сделка состоялась.

Я так хотел продать компанию, что сказал Тони все, что, как мне казалось, он хотел услышать. Я испытывал смешанные чувства по поводу культуры Zappos, но постарался их скрыть. Легко быть диванным критиком. Высказывать критику в лицо – это совсем другое. Нужно идти вразрез с доминирующим нарративом, быть честным с собой, говорить

правду, даже если это грозит болью (например, я мог лишиться возможности продать компанию и меня бы захлестнула лавина долгов).

Я постарался продемонстрировать абсолютную заинтересованность. На этот раз на кону стояло очень многое.²

Несколько месяцев я изучал Тони. Я отправил ему электронное письмо, мы встретились, и он пригласил меня отобедать в ресторане «Клейм Джампер» рядом с головным офисом компании в Хендерсоне, пригороде Лас-Вегаса. Когда я приехал на обычный, как мне казалось, обед, за столом меня ожидали не меньше шести руководителей компании. Обед превратился в собеседование. Мне так и не удалось отведать заказанный суп с моллюсками.

После обеда мы с Тони отправились в его кабинет. По дороге он остановился и сунул руку в карман, словно ища мелочь.

– Я не выполнил бы свою работу, – сказал он, – если бы не спросил: готовы ли вы к объединению сил?

– Да, – ответил я.

Следующие несколько месяцев превратились в какую-то безумную помолвку. Меня приглашали на «счастливые часы», вечеринки в доме Тони и утренние восхождения на Черную гору.

Тони не походил на миллионера. Первую созданную им компанию LinkExchange он продал Microsoft за 265 миллионов долларов в 1998 году. Тогда ему было 24 года. Но он

по-прежнему ходил в простых джинсах и футболке с логотипом Zappos и ездил на грязной «Мазде 6». За несколько недель общения с этим человеком я забросил одежду от True Religion и начал одеваться в Gap. Я начал задумываться над тем, чтобы пересесть за руль старой и грязной машины.

FitFuel я основал за три года до знакомства с Тони, в 2005 году. Мы придумали себе грандиозную миссию: нам хотелось сделать здоровую пищу более доступной для людей всего мира. Я очень много работал, постепенно вел компанию к успеху и учился управлять растущей компанией. Но по мере того, как продажи наши росли, а отзывы о нашей работе становились все более хвалебными, мне все меньше хотелось каждый день бывать в офисе.

Книги Тима Ферриса «Четырехчасовая рабочая неделя. Избавьтесь от графика с 9 до 5, живите где угодно и присоединяйтесь к новым богачам» стала бестселлером, а я никак не мог свести концы с концами. «Если я работаю более четырех часов в неделю, значит, я что-то делаю неправильно», – думал я. Я судорожно озирался в поисках лучших моделей предпринимательства, но не знал, кто говорит правду.

Знакомство с Тони еще больше усилило мое отчаяние. Продажи моей компании составляли 10 миллионов долларов, у Zappos – миллиард. Мне казалось, что Тони живет в другой реальности – там, где обитают основатели «единорогов». Я никак не мог подняться до такого уровня.

Я испытывал нечто сродни экзистенциальному головокру-

жению, словно прыгал с небоскреба на гигантский трамплин, который вновь катапультировал меня на вершину, прежде чем я снова прыгал вниз. Казалось, что мои желания меняются каждый день: больше уважения и статуса – и меньше ответственности; больше капитала – и меньше инвесторов; больше публичных выступлений – и больше приватности. За страстным желанием денег следовали острейшие приступы добродетели. Я колебался даже между желанием поправиться и попытками похудеть!

Больше всего меня тревожило, что исчезло желание, которое подтолкнуло меня к созданию и развитию собственной компании. Куда оно делось? Откуда оно взялось когда-то? Мои желания были подобны любви из романтической комедии – я в них влюблялся, а не выбирал. (Кстати, вы знаете, что в английском и многих других языках выражение «влюбиться» буквально означает «упасть в любовь»? Никто еще не поднимался до любви.³⁾)

А тем временем внутренний конфликт с моим партнером усугублялся, и в конце концов мы решили пойти каждый своим путем. Я сделался единоличным руководителем компании в тот самый момент, когда у меня пропало желание руководить.

Мне было совершенно ясно, что на мои желания и их силу влияли какие-то таинственные внешние силы. И пока я их не пойму, принять серьезное решение невозможно. Я не мог создать новую компанию. У меня возникали сомнения даже

относительно брака. Я точно знал, что сегодня я чего-то хочу, но завтра это желание может исчезнуть или смениться другим. Я чувствовал, что должен понять эти силы.

Через день после встречи с Тони в Лас-Вегасе я пригласил своего приятеля на экскурсию по головному офису Zappos. Мне не терпелось показать ему мой будущим дом. Мы шли по «обезьяньему ряду» (так в компании называли место, где находились кабинеты руководителей), и я заметил, что люди смотрят на нас, словно видят привидение. Я почувствовал себя как-то некомфортно.

И это чувство оказалось предвестником разрыва.

Вечером мы с приятелем отправились ужинать. Посреди ужина мне позвонил Альфред Лин (руководитель и председатель совета директоров Zappos с 2005 по 2010 год). Голос его звучал мрачно, и он объяснил почему.

После заседания совета директоров в Лас-Вегасе состоялось другое— в самолете, который летел в Сан-Франциско. Было решено отложить решение о приобретении моей компании.

– Они передумали, – сказал Альфред.

– Передумали?! – переспросил я.

– Да. Не знаю, что еще вам сказать... Мне очень жаль...

– Они передумали? – вновь спросил я, и Альфред повторил мне то же самое.

Разговор закончился, а я никак не мог справиться с силами.

Сомнений больше не было.

– Они... передумали... – твердил я.

Я вернулся к столу, сел, уставился в миску с плохо приготовленными спагетти и принялся накручивать их на вилку, а потом раскручивать – и так бесконечно.

Счастливая развязка не наступила, я не получил денег и не построил второй дом на Сицилии. Компания моя уверенно шла к краху. Без сделки с Zappos в ближайшие полгода я стану банкротом. И вот в процессе этих размышлений о близком крахе за бокалом «кьянти» что-то изменилось.

Я ощутил странное облегчение.

Вступление

Социальная гравитация

На стене напротив меня висит фотография – одинокий черно-белый снимок глаза, небольшой, в простой деревянной рамке.

Я сижу в доме Питера Тила, над бульваром Сансет. Тиль сумел стать миллиардером. Он один из основателей PayPal, первый внешний инвестор Facebook* (см. Примечание на стр. 292). Он известен своими нетривиальными взглядами на бизнес и открытыми конфликтами с Gawker и Google. Но я приехал для совершенно другого разговора.

Прошло несколько минут, и секретарь, который меня встречал, возвращается с извинениями.

– Питер скоро будет. Могу я вам что-то предложить? Может, еще кофе?

– Нет, спасибо, – отказываюсь я, смущенный тем, что успел опустошить полную чашку.

Секретарь улыбается и выходит.

Гостиная в двух уровнях вполне могла бы украсить любой разворот глянцевого архитектурного журнала. Огромные окна выходят на еще более огромный бассейн с видом на бульвар Сансет. В гостиной уютно, но она все равно производит грандиозное впечатление.

В гостиной сразу обращает на себя внимание бар, встроенный в обшитую дубовыми панелями стену. Все произведения искусства в гостиной выдержаны в холодных тонах: черно-белые фотографии, принты цвета темного индиго, серые гравюры. Среди них выделяется клякса, напоминающая краба – наверное, тест Роршаха. На большом принте красуются абстрактные круги и палочки – что-то из молекулярной геометрии. А вот триптих, изображающий человека, стоящего по пояс в воде, словно взятой из ледяного горного озера.

Все резкие, суровые элементы гостиной уравновешены мягкими бархатными диванами и креслами. В центре журнального столика с толстой деревянной столешницей стоит металлическая скульптура в виде капли, стоящей на острие. Высокие двойные двери – такие я видел только в соборах – ведут в соседнюю комнату. У дверей шахматный столик поджидает искусного мастера. (Явно не меня.) У окна телескоп соседствует с греческим бюстом. Все удивительно гармонирует между собой. Если бы фильм «Улика» снимала Рэй Имз, то действие происходило бы в доме Питера Тилья.

На втором уровне, в дальней части гостиной, появляется человек.

– Через минуту спущусь к вам, – говорит Питер Тилья.

Он машет рукой, улыбается и скрывается в дверях. Я слышу шум текущей воды. Через десять минут он появляется в шортах, футболке и кроссовках. Питер спускается по винтовой лестнице.

– Привет, я Питер, – говорит он, протягивая руку. – Итак, вы пришли поговорить об идеях Жирара.

Опасный ум

Французский профессор литературы и истории Рене Жирар впервые задумался о природе желания в конце 50-х годов. И это изменило его жизнь. 30 лет спустя, когда Питер Тиль оканчивал философский факультет Стэнфорда, профессор изменил и его жизнь тоже.

Открытие, которое изменило жизнь Жирара в 50-е годы, жизнь Тилья в 80-е (и мою в 2000-е), – это подражательное желание. Именно это и привело меня в дом Тилья. Меня привлекла теория подражания просто потому, что я тоже подражатель. Мы все такие.

Теория подражания – это не некий бездушный закон физики, который можно изучать со стороны. Изучая эту теорию, открываешь нечто новое в собственное прошлое, и это объясняет формирование твоей идентичности и то, почему определенные люди и вещи влияют на тебя сильнее, чем другие. Эта теория помогает осознать силу, пронизывающую человеческие отношения – те, в которые ты вовлечен в данный момент. Никогда нельзя оставаться нейтральным наблюдателем подражательного желания.

И Тиль, и я пережили обескураживающий момент понимания действия такой силы в нашей жизни. Этот момент настолько личный, что я даже колебался, писать ли об этом книгу. Книга о подражательном желании раскрывает саму

личность автора.

Я спросил Питера, почему он не упомянул Жирана в своей популярной книге «От нуля до единицы», хотя в ней использовано немало идей его наставника.¹

– В идеях Жирана немало опасного, – ответил он. – Я думаю, что при знакомстве с ними в читателях срабатывает механизм самозащиты.

Тиль хотел, чтобы люди поняли, что идеи Жирана содержат в себе очень важные истины и объясняют происходящее в нашем мире, но в то же время ему не хотелось, чтобы читатели рассматривали все сквозь лупу.

Идея, которая противоречит распространенным представлениям, может показаться угрожающей, и это веская причина, чтобы присмотреться к ней поближе: нужно понять, почему она такова.

Невероятная истина часто опаснее лжи. В данном случае ложь – это мысль о том, что я хочу чего-то исключительно по собственному желанию, неподвластному чужому влиянию, что я сам определяю, что для меня желательно, а что нет. В действительности же мои желания производны, навязаны моим окружением. Я лишь часть экологии желаний, которая настолько велика, что я просто ее не осознаю.

Принимая ложь независимых желаний, я обманываю лишь самого себя. Но, отрицая истину, я отрицаю последствия моих желаний для других людей и их желаний для меня.

Оказывается, что наши желания гораздо важнее, чем нам казалось.

Открытия происходят неожиданно. Генри Форд увидел конвейер на бойне. Психолог Дэниел Канеман создал совершенно новую отрасль поведенческой экономики. Открытие Жирара произошло, когда он находился вне своей основной сферы, истории. В тот момент ему пришлось применить свои идеи к анализу классических романов.

На заре научной карьеры в Соединенных Штатах Жирару предложили преподавать литературу. В курс входили книги, которых он даже не читал. Не желая упускать возможность работы, Жирар согласился. Он часто читал романы во время перемен, чтобы к началу лекции быть готовым анализировать тексты. В курс входили книги Сервантеса, Стендаля, Флобера, Достоевского, Пруста и многих других.

Формального образования у Жирара не было, читать ему приходилось быстро, поэтому он начал искать в текстах паттерны. И он открыл нечто удивительное: практически во всех самых увлекательных и глубоких романах присутствовало нечто общее. Персонажи этих романов, определяя свои желания, полагались на других. Не было такого, чтобы герой романа спонтанно захотел чего-либо. Желания героев формировались в процессе взаимодействия с другими персонажами, которые меняли их цели и поведение – и главным образом их желания.

Открытие Жирара можно было уподобить ньютоновской революции в физике: силы, управляющие движением объектов, можно было понять только в контексте отношений. Желание, как и гравитация, не существует автономно, лишь в одном предмете или человеке. Оно живет в пространстве между ними.²

Романы, проанализированные Жираром, не определялись сюжетом или персонажами. Они определялись желаниями. Действия героя – отражение его желаний, а желания формировались в отношениях с желаниями других персонажей. Сюжеты развивались в соответствии с раздражательными отношениями персонажей и взаимодействием их желаний.

Для формирования отношений двум персонажам, например, не пришлось даже встречаться. Дон Кихот в уединении собственной комнаты читает о приключениях знаменитого рыцаря Амадиса Гальского, и его охватывает желание подражать ему, стать странствующим рыцарем, путешествовать по городам и весям в поисках возможностей доказать добродетель рыцарства.

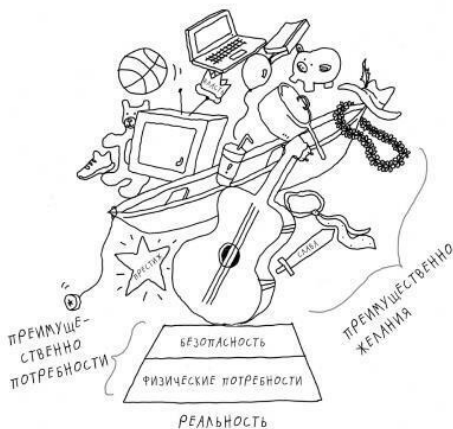
Во всех изученных Жираром книгах желание всегда включало в себя модель и подражателя. Другие читатели этого не замечали или просто не задумывались о такой возможности.

Дистанцирование Жирара от предмета в сочетании с его пронизательным интеллектом позволило ему выявить паттерн. Персонажи великих романов настолько близки нам,

потому что они желают чего-либо так же, как и мы – не спонтанно, не из внутреннего вместилища аутентичных желаний, не случайно, но из подражания кому-то еще. У них (и у нас) есть собственная тайная модель.

Разбираемся с Маслоу

Жиран обнаружил, что мы приходим ко многим желаниям не в силу биологических причин, не под воздействием чистого разума и не под влиянием нашего иллюзорного и суверенного «я», а в силу подражания.



Иерархия потребностей по Абрахаму Маслоу слишком *аккуратна*. Когда человек удовлетворяет свои базовые потребности, он попадает во вселенную желаний, у которых нет стабильной иерархии.

Когда я услышал это впервые, я никак не мог с этим сми-

ряться. Неужели все мы всего лишь имитационные машины? Не может быть. Подражательное желание – это всего лишь фрагмент полного представления о человеческой экологии, куда входят также свобода и относительное понимание личности. Имитация желаний связана с нашей полной открытостью для внутренней жизни других людей – именно это делает нас людьми.

Желание, в понимании Жирара, – это не стремление иметь пищу, секс, кров или безопасность. Эти вещи правильнее было бы назвать потребностями – они встроены в наши тела. Биологические потребности не связаны с подражанием. Если я умираю от жажды в пустыне, мне не нужна модель, чтобы показать, что следует желать воды.

Но после удовлетворения базовых, животных потребностей мы вступаем в человеческую вселенную желаний. Понять, чего следует хотеть, гораздо труднее, чем понять, что тебе необходимо.

Жирара интересовало, как человек начинает желать чего-то, у чего нет четкого инстинктивного базиса.³ Из миллиардов потенциальных объектов желания – от друзей до качества и образа жизни – чего-то люди хотят больше, а чего-то меньше. Почему? И почему эти объекты и сила нашего желания постоянно меняются? Почему в желании нет никакой стабильности?

Во вселенной желания не существует четкой иерархии. Когда наступает зима, мы понимаем, что нужно надеть шу-

бу. Объекты желания мы выбираем не так. Вместо внутренних биологических сигналов мы получаем совершенно иной, внешний сигнал, мотивирующий выбор, – модель для подражания. Моделями служат люди или предметы, которые показывают, что достойно желания. Именно модели, а не «объективный» анализ или центральная нервная система формируют наши желания. При наличии таких моделей люди занимаются тайной и сложной формой подражания, которую Жирар назвал «мимесисом» (от греческого *mimesthai* – «имитировать, подражать»).

Модели – это центры притяжения, вокруг которых вращается наша социальная жизнь. И сегодня понимать это важнее, чем когда бы то ни было...

По мере развития человечества люди стали меньше думать о выживании и больше о разном. То есть мы стали меньше времени проводить в мире потребностей и больше в мире желаний.

Даже вода из мира потребностей перешла в мир желаний. Представьте, что вы прилетели с другой планеты, где еще нет воды в бутылках (критический этап эволюции), и я спрашиваю вас, что вы предпочитаете: Aquafina, Voss или Sanpellegrino. Что вы выберете? Да, конечно, я могу представить вам минеральный состав и уровень кислотности каждой воды, но не будем обманываться: вы вряд ли сможете сделать выбор. Я скажу вам, что сам пью Sanpellegrino. Если вы су-

щество подражательное, как я, или просто считаете меня существом более развитым (ведь вы-то прилетели с планеты, где вся вода одинакова), вы выберете Sanpellegrino.

Если присмотреться, то можно найти модель (или набор моделей) почти для всего: собственного стиля, манеры говорить, облика и атмосферы вашего дома. Но почти никто не замечает моделей желания. Очень трудно понять, почему вы покупаете какие-то определенные вещи. Невероятно трудно понять, почему вы стремитесь к определенным достижениям. Это так трудно, что лишь немногие осмеливаются спросить.

Подражательное желание заставляет людей выбирать определенные вещи.⁴ «Эта тяга, – пишет последователь Жирара Джеймс Элисон, – это движение... – мимесис. Для психологии это понятие имеет то же значение, что гравитация для физики».⁵

Из-за гравитации вы можете упасть с обрыва. Подражательное желание может заставить человека влюбиться или разлюбить, залезть в долги, завязать дружеские отношения, поступить на работу в определенную компанию или выбирать определенные товары. Такое желание делает нас рабами собственного окружения.

Эволюция желания

Вернемся в дом Тия. Тиль рассказывает, что он в большей степени, чем большинство людей, подвержен подражательному поведению. Хотя многие считают его нетривиальным мыслителем, он не всегда был таким.

Как многие старшеклассники, он стремился поступить в престижный университет (в его случае – в Стэнфорд), даже не задумываясь о природе этого желания. Так поступали все старшеклассники из его среды.

В университете стремления никуда не пропали: хорошие оценки, интернатура, другие символы успеха. Питер заметил, что у первокурсников были довольно разнообразные карьерные цели, но за несколько лет учебы цели эти очень сблизились: финансы, юриспруденция, медицина, консалтинг. Тия не оставляло странное чувство, что он что-то упускает.

Проблема стала ему чуть яснее, когда он узнал о том, что профессор Жирар собирает небольшую группу студентов, заинтересовавшихся его идеями. Питер стал посещать обеды и собрания, когда слышал, что там будет присутствовать профессор.

Жирар предлагал студентам разобраться в причинах текущих событий. Он систематически анализировал человеческую историю, снимая смыслы слой за слоем. Часто он на-

изусть цитировал большие фрагменты из Шекспира, чтобы проиллюстрировать свои идеи.

Он использовал древние тексты и классическую литературу с такой глубиной, что студенты ощущали прилив адреналина. Им казалось, что они погружаются в новую вселенную. Один из первых студентов Жирара, Сандор Гудхарт, ныне профессор Университета Пурдю, вспоминает, как Жирар начал первое занятие класса «Литература, миф и пророчество» такими словами: «Люди сражаются не из-за различий, а из-за сходства. Стараясь выделиться, они превращаются в близнецов-врагов, в двойников, одержимых взаимной ненавистью». ⁶ Совсем не похоже на традиционную фразу: «Что ж, добро пожаловать в класс, давайте быстро пройдемся по программе».

Во время Второй мировой войны Жирар находился во Франции и пережил оккупацию. В США он приехал в сентябре 1947 года, после чего преподавал французский язык и писал диссертацию по истории в Университете Индианы. В кампусе в Блумингтоне его знали все: у него была большая голова, нетривиальные идеи, и непосвященные его просто пугались.

В Индиане Жирар познакомился со своей будущей женой, американкой Мартой Маккалоу. Во время переключки студентов он даже не смог произнести ее фамилию. Они встретились снова спустя год, когда Марта перестала быть его студенткой, и поженились. ⁷

В Индиане Жирар не задержался, потому что у него было слишком мало публикаций. Его уволили. Впоследствии он преподавал в Университете Дьюк, Колледже Брин Мор, Университете Джонса Хопкинса и Университете Баффало. В 1981 году он стал профессором французского языка, литературы и цивилизации в Стэнфордском университете, где и проработал до официальной пенсии – до 1995 года.⁸

Многие студенты Стэнфорда были очарованы харизмой Старого Света, которой Жирар обладал в полной мере. Синтия Хейвен, писатель и ученый, долгое время работавшая в университете, заметила замечательного мужчину с «тотемной» головой еще в кампусе, прежде чем узнала, кто это. Со временем они подружились. Синтия написала биографическую книгу «Эволюция желания. Жизнеописание Рене Жирара». «У него было такое лицо, что любой режиссер мгновенно взял бы его на роль величайшего мыслителя всех времен, – писала она. – Он мог бы сыграть Платона или Коперника».⁹

Жирар был самоучкой во множестве областей. Он изучал антропологию, философию, богословие и литературу, и все эти науки вплелись в его оригинальное и сложное представление о мире. Он установил, что подражательное желание самым тесным образом связано с насилием, особенно с идеей жертвенности. Библия рассказывает нам, что Каин убил своего брата Авеля, после того как его собственная жертва понравилась Богу меньше, чем жертва Авеля. Оба хотели одно-

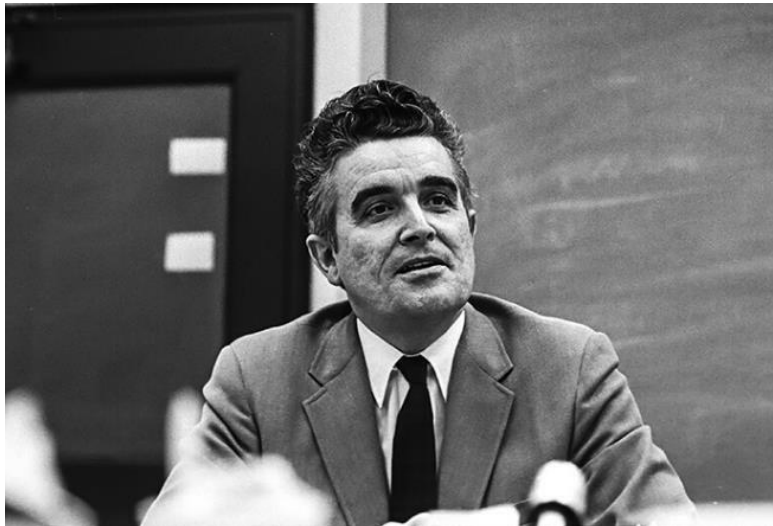
го и того же, благожелательности Бога, и это желание вызвало прямой конфликт между ними. По мнению Жирара, истоки насилия, по большей части, кроются в миметическом, или подражательном, желании.

Во французском телевизионном шоу 70-х годов Жирар объяснял эту теорию группе журналистов, непрерывно стряхивая пепел с сигареты. «Меня очень давно и плотно интересует тема жертвоприношения, – говорил он. – Люди по религиозным убеждениям убивали животных, а то и других людей почти во всех человеческих обществах».¹⁰ Он связал проблему насилия и религиозности с жертвоприношениями, которые существовали практически во всех сферах человеческой культуры.

(Одно из самых противоречивых утверждений Жирара заключалось в том, что одомашнивание собак и кошек произошло ненамеренно. Люди не собирались жить с собаками и кошками так, как мы живем сегодня, то есть не собирались считать их членами семьи и содержать до смерти. Этот процесс потребовал скоординированных усилий на протяжении жизни многих поколений. Жирар полагал, что животных мы одомашнили по сугубо практическим соображениям: общины приручали животных, чтобы приносить их в жертву. Жертвоприношения более эффективны, когда производятся внутри общины, то есть когда жертва



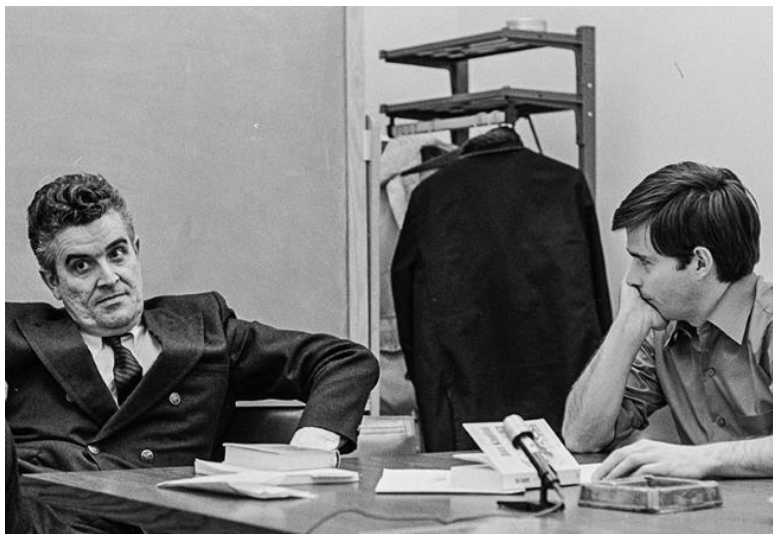
Рене Жирар в Университете Баффало на совещании художественного факультета, июль 1971 г. (Все фотографии сделаны Брюсом Джексоном)



Жирар на своем первом семинаре, весна 1971 г. Материалы этого семинара легли в основу его книги «Насилие и священное»



Жи́рар беседует с Дайаной Кристиан, почетным профессором английского языка и литературы в Университете Баффало. имеет что-то общее с теми, кто ее убивает. Более подробно об этом мы поговорим в главе 4.¹¹⁾



Жи́рар с французским литературоведом Жераром Буше-ром, весна 1971 г.

Последствия подражательного желания в разнообразных сферах проявляются довольно странным образом. Но главная драма разворачивается за сценой.

Знакомство с идеями Жи́рара не сразу сбило Питера Тили с пути. Он начал работать в финансовой сфере, а потом поступил на юридический факультет. Но удовлетворения он не испытывал. «Я переживал серьезный жизненный кризис, – сказал он, – а потом понял, что все мои суперконкурентные стремления были продиктованы ложными социальными

причинами».

В Стэнфорде Жирар познакомил Тилья с идеей мимесиса, но интеллектуальное понимание не сразу привело к переменам в поведении. «Оказываешься в ловушке ошибочных миметических циклов, – говорит Тиль. – И испытываешь сильнейшее сопротивление – доктринерское сопротивление либертарианца. Миметическая теория идет вразрез с идеей того, что все мы атомистические индивидуумы». Лестное мнение о полной самодостаточности очень сильно. «Мне потребовалось немало времени, чтобы его преодолеть», – отмечает Тиль.

Он рассказал о своей интеллектуальной и экзистенциальной трансформации. Узнав о подражательном желании, он научился замечать его в повседневной жизни – у всех, кроме себя.

«Интеллектуальная трансформация произошла быстро, потому что я к этому стремился», – говорит он. Но после окончания университета ему пришлось бороться с собой, потому что он никак не мог осознать в самом себе проявлений того, о чем говорил Жирар. «Понадобилось время, чтобы проникнуть в экзистенциальное измерение».

Тиль покинул корпоративный мир и вместе с Максом Левчиным в 1998 году основал компанию Confinity. Знания в области подражательной теории он стал применять в управлении бизнесом и в собственной жизни. Когда внутри компании возникали конкурентные конфликты, он давал каж-

дому работнику четко определенную и самостоятельную задачу, чтобы они не соперничали друг с другом за одни и те же обязанности. Это очень важно в среде стартапа, где роли пока определены не очень четко. Компания, в которой людей оценивают по четким производственным целям, а не в сравнении друг с другом, минимизирует подражательное соперничество.

Когда возник риск открытой войны с компанией Илона Маска X. com, Тиль предложил слияние с целью создания системы PayPal. От Жирара он узнал, что, когда два человека (или две компании) используют друг друга в качестве моделей для подражания, у них возникает соперничество, ведущее исключительно к разрушению, если оба не смогут подняться выше такого соперничества.¹²

Тиль учитывал подражание при принятии инвестиционных решений. Основатель LinkedIn Рид Хоффман познакомил его с Марком Цукербергом. Тиль сразу понял, что Facebook* (см. Примечание на стр. 292) – это не еще один MySpace или SocialNet (первый стартап Хоффмана). Он строился на идентичности, то есть на желаниях. Эта социальная сеть помогала людям увидеть, что есть у других людей и чего они хотят. Это платформа для поиска, следования и дифференциации себя от моделей.

Модели желания – вот что делает Facebook* (см. Примечание на стр. 292) таким сильным наркотиком. Раньше модели выбирались из узкого круга: друзья, родственники, колле-

ги, журналы, возможно, телевидение. После появления этой соцсети потенциальной моделью стали все люди Земли.

Facebook* (см. Примечание на стр. 292) вовсе не заполнен любимыми моделями. Чаще всего мы подписываемся не на кинозвезд, профессиональных спортсменов или знаменитостей. Он полон моделей из нашего мира (в социальном отношении). Эти люди близки нам настолько, что мы можем сравнивать себя с ними. Именно они и являются самыми влиятельными моделями. И таких моделей миллиарды.

Тиль быстро понял потенциальную мощь Facebook* (см. Примечание на стр. 292) и стал первым внешним инвестором компании. «Я поставил на мимесис», – сказал он мне. Он вложил в компанию 500 тысяч долларов и со временем получил больше миллиарда.

Что стоит на кону

Подражательное желание социально, поэтому оно передается от человека к человеку и от культуры к культуре. В результате возникает два разных движения – два цикла-желания. Первый цикл ведет к напряженности, конфликту и неопределенности. Он разрушает отношения, вызывает нестабильность и смятение, поскольку противоречивые желания нестабильно взаимодействуют между собой. Это автоматический цикл, который всегда преобладал в человеческой истории. Сегодня он еще больше ускоряется.

Но мы можем подняться над этим автоматическим циклом. Можно инициировать другой цикл, который направит энергию на творческие и продуктивные процессы, служащие общему благу.

Мы с вами обсудим оба цикла, поскольку они лежат в основе человеческого поведения. Мы часто их не замечаем, потому что они слишком уж нам близки – они происходят внутри нас. Но эти циклы действуют постоянно.

Наш мир определяется движениями желаний. Их измеряют экономисты, политики проводят опросы, а бизнес их питает. Человеческая история – история желаний. Но происхождение и эволюция желаний загадочны. Свой эпический труд 1978 года Жирар назвал «Вещи, сокрытые от создания мира». В нем он рассказывал, какие усилия прилагают лю-

ди, чтобы скрыть истинную природу своих желаний и их последствий. Эта книга о тайном и о том, какую роль это тайное играет в современном мире. Мы не можем игнорировать свои желания, потому что:

1. Подражание может погубить самые благородные устремления.

Мы живем в эпоху гиперимитации. Увлеченность всем модным – печальный симптом. Отсюда и политическая поляризация. Это состояние отчасти является следствием подражательного поведения, которое стирает различия и отравляет даже самые достойные цели: формирование дружеских отношений, борьбу за высокие цели, создание здорового общества. Когда подражание берет верх, мы становимся буквально одержимыми желанием победы над кем-то и оцениваем себя в сравнении с этими людьми. Если идентичность человека полностью определяется моделью для подражания, ему никогда от нее не избавиться, потому что, избавляясь, он будет уничтожать цель собственной жизни.¹³

2. Усредняющие силы создают кризис желания.

Равенство – это хорошо, единообразие – нет, если только мы не говорим об автомобильном конвейере или постоянстве вкуса любимого бренда кофе. Чем сильнее людей заставляют быть одинаковыми, чем сильнее давление с целью заставить нас мыслить, чувствовать и желать одинаково, тем сильнее они борются за дифференциацию. И это опасно. Во многих культурах существует миф, в котором близнецы уби-

вают друг друга. В одной лишь книге Бытия есть пять историй соперничества братьев и сестер: Каин и Авель, Исмаил и Исаак, Исав и Иаков, Лия и Рахиль, Иосиф и его братья. Эти истории универсальны в силу своей истинности: чем более похожи люди, тем острее они ощущают чувство угрозы. Хотя технология сближает мир – Facebook* (см. Примечание на стр. 292) считает это своей миссией, – она сближает и наши желания, тем самым усиливая конфликт. Мы можем сопротивляться, но подражательные силы ускоряются так стремительно, что мы вот-вот окажемся в оковах.

3. Экологичность зависит от желанности.

Десятилетия потребительской культуры сформировали неэкологичные желания. Многие разумом понимают, что нужно заботиться о планете. Но пока более экологичное питание или использование более экологичных автомобилей не станет привлекательным для среднего потребителя, экологичные варианты так и останутся исключением, а не правилом. Недостаточно просто знать, что такое хорошо и правильно. Добро и правильность должны быть привлекательными – другими словами, желанными.

4. Если люди не найдут позитивного выхода для своих желаний они выберут деструктивный.

До террористического акта 11 сентября 2001 года угонщик Мохаммед Атта и его подручные часами сидели в барах Южной Флориды и играли в видеоигры. «Кто интересовался душами этих людей?» – спрашивал Жирар в своей послед-

ней книге «Сражение до конца».¹⁴ Манихейское разделение мира на людей «злых» и «незлых» его никогда не удовлетворяло. Он видел динамику подражательного соперничества в развитии терроризма и классовых конфликтов. Люди сражаются не потому, что хотят чего-то разного. Конфликт возникает, потому что подражательное желание заставляет их желать одного и того же. Террористы не стремились бы уничтожать символы богатства и культуры Запада, если бы в глубине души не желали того же самого, пусть даже втайне. Вот почему флоридские бары и видеоигры являются важными элементами головоломки. *Mysterium Iniquitatis* (в переводе с латыни – тайна беззакония. – *Прим, ред.*) остается прежней – таинственной и загадочной. Но подражательная теория открывает нам в ней нечто важное. Чем больше люди конфликтуют, тем больше напоминают друг друга. Мы должны мудро выбирать врагов, потому что в ходе борьбы непременно им уподобимся.

Но на кону стоит нечто большее. Каждый из нас ответственен за формирование желаний других людей – точно так же, как они ответственны за наши желания. Каждое взаимодействие с другим человеком заставляет его и нас желать большего, желать меньшего или желать другого.

При заключительном анализе важны два вопроса. *Чего вы хотите? Чего помогли захотеть другим людям?* Один вопрос помогает ответить на другой.

И если вы не удовлетворены сегодняшними ответами, это

нормально. Самые важные вопросы касаются того, чего мы захотим завтра.

Чего вы захотите завтра?

Закончив читать эту книгу, вы обретете новое понимание желания: чего хотите вы, чего хотят другие, как жить и руководить по модели, в которой желание есть выражение любви. Чтобы помочь вам добраться до этого состояния, моя книга представляет собой путешествие из двух частей.

Часть I «Сила подражательного желания» рассказывает о скрытых силах, которые влияют на желания людей. Это миметическая теория. В главе 1 я начну объяснять истоки подражательного желания в младенчестве и покажу, как это желание трансформируется в сложную форму подражания у взрослых. В главе 2 мы поговорим, как по-разному работает подражательное желание, в зависимости от отношений человека с моделью. В главе 3 я объясню, как подражательное желание работает в группах, и это поможет нам понять природу самых упорных и непонятных общественных конфликтов. В главе 4 мы достигнем кульминации миметического конфликта: поговорим о механизме козла отпущения. Первая половина книги посвящена деструктивному циклу желания: циклу 1.

В части II «Как отличить свои желания от навязанных и понять, чего я хочу на самом деле» мы поговорим о процессе освобождения от цикла 1 с целью управления желаниями более здоровым образом. Вторая половина книги покажет,

как нам обрести свободу и запустить креативный цикл желаний: цикл 2. В главе 5 мы встретимся с шеф-поваром, обладателем трех звезд «Мишлен». Он сумел выйти из системы желаний, в которой был рожден, и смог обрести свободу творчества. Глава 6 покажет, как разрушительная эмпатия разбивает узы, которые мешают нам открывать и создавать желания, необходимые для хорошей жизни.

В главе 7 мы применим законы желаний в лидерстве. А глава 8 посвящена будущему желаний.

Часть I – это спуск. Нужно посетить ад, чтобы не стать его постоянным обитателем. Часть II – это выход.

В этой книге я опишу 15 разработанных мною тактик позитивного взаимодействия с подражательным желанием. Я решил поделиться ими, чтобы вы могли практически обдумать эти идеи и выработать собственные тактики, которые могут сильно отличаться от моих.

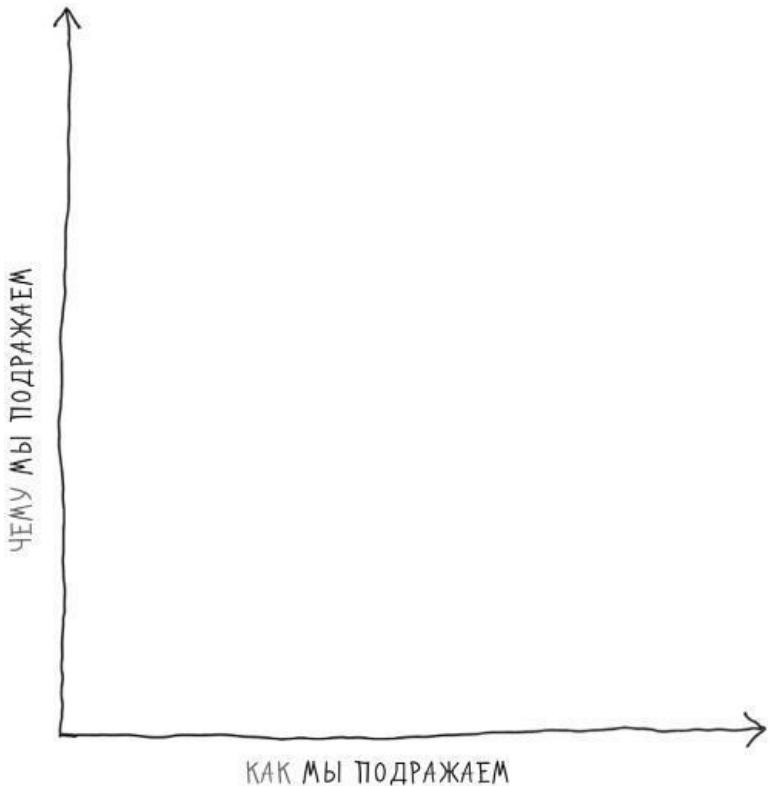
Миметическое, подражательное желание – это часть человеческой природы. Оно может скрываться под поверхностью, действуя, как нераспознанный лидер. Но его можно распознать и победить, чтобы делать более сознательный выбор и вести жизнь, которая будет вас больше удовлетворять—значительно больше, чем та, в которой нас сдает подражательное желание, остающееся незамеченным.

К концу этой книги вы получите простой способ понимания действия желаний в вашей жизни и нашей культуре. Вы

станете лучше понимать, чему и как подражаете. Понимание степени подражания в конкретной ситуации и конкретных отношениях – важный шаг к тому, чтобы стать хозяином своей судьбы.

Мы все острее осознаем, насколько хрупки и взаимосвязаны мировые системы. Политические и экономические системы, которые некогда казались стабильными, пошатнулись. Общественное здоровье страдает, потому что даже самая лучшая политика сталкивается с группами, имеющими противоположные желания. Бедность, существующая рядом с мегабогатством, – это скандал. Все это уходит своими корнями в фундаментальную систему желаний, которую я попытаюсь описать. Эта система желаний для мировых органов то же самое, что кровеносная система для тела. Когда сердечно-сосудистая система не в порядке, органы страдают и со временем погибают. То же можно сказать и о желании.

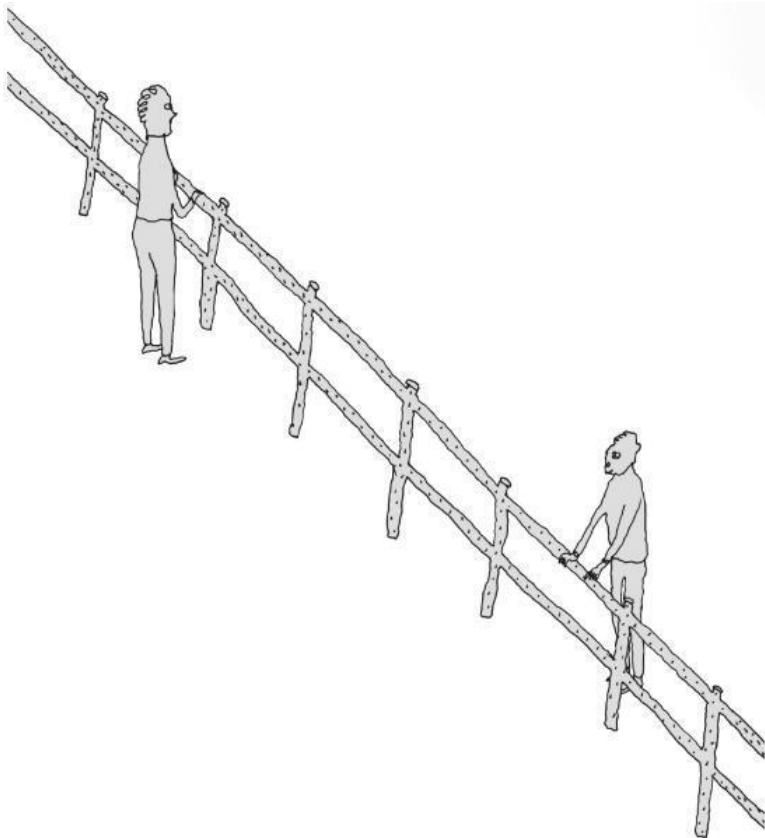
Наши хрупкие отношения с другими людьми и с экосистемой в целом доказывают простой факт: то, чего мы хотим – индивидуально и коллективно – имеет последствия. Если мы поймем подражательную природу желания, то сможем сыграть свою роль в построении лучшего мира. Величайшие достижения истории – результат желания того, что еще не существовало. Человек захотел этого и помог другим захотеть больше, чем они считали возможным.



Ваше новое или углубленное осознание подражательного желания поможет вам иначе взглянуть на мир. Если вы подобны мне, то начнете видеть это желание повсюду – возможно, даже в собственной жизни. А уж что вы решите делать с этим видением, целиком зависит от вас.

Часть I

Сила подражательного желания



Глава 1

Скрытые модели

Романтическая ложь, младенческая истина

Самообман Цезаря... Любовь чужими глазами... Изобретение «связей с общественностью»... Почему упорный труд вознаграждается...

Мы можем никогда не узнать, чего хотеть, потому что, проживая единственную жизнь, мы не можем ни сравнить ее с прежними жизнями, ни довести до совершенства в будущих.

Милан Кундера

Когда люди говорят вам, чего хотят, они рассказывают версию романтической лжи. Это звучит примерно так:

Я только что понял, что хочу пробежать марафон.
(Как все мои друзья, когда им исполнилось 35.)

Когда я увидел тигра, то сразу понял... (Из песни Винса Джонсона «Я видел тигра». Песня была написана для Джо Экзотика, Короля Тигров. Вид тигра стал для него мистическим опытом, после чего он создал большой зоопарк диких кошек.)

Я хочу Кристиана Грея. Я безумно его хочу. Это

простой факт.

(Из «50 оттенков серого», где содержится масса таких упрощений.)

Юлий Цезарь был идеальным романтическим лжецом. После победы в битве при Зеле он провозгласил: «Veni, vidi, vici» («Пришел, увидел, победил».) Эти слова повторяли тысячи раз: Цезарь пришел, увидел это место и решил завоевать его. Волшебник Джеймс Уоррен предлагает переформулировать слова Цезаря в контексте желания, чтобы мы поняли их истинный смысл: *я пришел, я увидел, я пожелал. И тогда он победил и получил желаемое.*¹

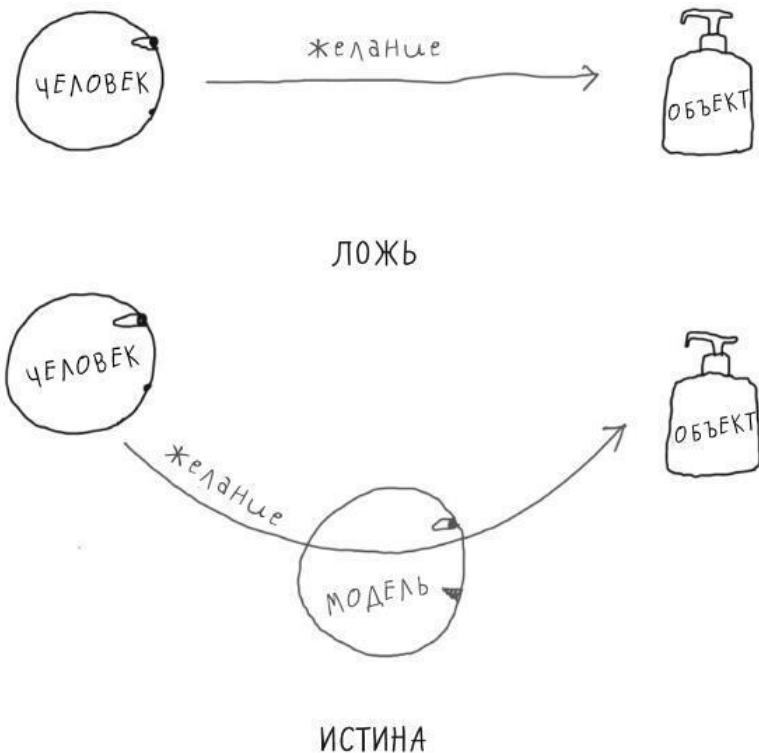
Цезарь хочет, чтобы мы думали, что ему достаточно лишь что-то увидеть и он сразу понимает, желает ли он этого. Но Цезарь льстит себе.

Истина сложнее. Во-первых, Цезарь почитал великого военачальника Александра Македонского, который в III в. до н. э. покорил почти весь известный мир. Во-вторых, в битве при Зеле противник Цезаря, Фарнак II, атаковал первым. Цезарь не просто пришел и увидел. Он давно желал завоеваний, как его кумир Александр, и он ответил на вызов, брошенный Фарнаком.

Романтическая ложь – это самообман, история причин определенного выбора: выбор соответствует личным предпочтениям человека; человек понимает его объективные качества; человек просто что-то видит и желает получить это.

Люди верят, что между ними и тем, чего они желают, про-

черчена прямая линия. Это ложь. В действительности линия эта всегда искривлена.



В глубинах нашей психологии скрываются человек или вещь, которые заставляют нас желать чего-либо. Желанию необходимы модели – люди, которые наделяют нечто ценно-

стью в наших глазах, потому что они сами хотят этого.

Модели преобразуют объекты в наших глазах. Вы с подругой входите в магазин одежды и видите вешалки с тысячами блузок. Ничто не бросается вам в глаза. Но как только подруга проявляет интерес к конкретной блузке, она перестает быть просто блузкой. Это блузка, которую выбрала ваша подруга Молли, – кстати, Молли работает ассистентом художника по костюмам в киностудии. Она проявляет интерес к блузке и тем самым сразу же выделяет ее. Блузка становится совершенно не такой, как пять секунд назад, потому что ее начали желать.

«О мука! Как любить по выбору чужому!» – говорит Гермия в шекспировском «Сне в летнюю ночь». Мучительно знать, что мы делаем выбор по чужой указке. Но мы поступаем так постоянно: так мы выбираем бренды, школы и блюда в ресторанах.

Всегда есть модели желаний. Если вы не знаете своих моделей, они порождают хаос в вашей жизни.

Возможно, сейчас вы думаете: если желание возникает и формируется под влиянием моделей, то откуда желания берутся у моделей? Ответ прост: от других моделей.

Если заглянуть в эволюцию своих желаний достаточно далеко, через друзей и родителей к бабушкам и прабабушкам и дальше, до древних римлян, которые моделировали свои желания по древнегреческому образцу, мы везде будем ви-

деть модели.

В Библии история романтической лжи просматривается до самых истоков человечества. У Евы не было желания есть запретный плод, пока змей не показал ей модель. Змей предложил желание. Именно так и поступают модели. Плод, который не вызывал никакого желания, неожиданно стал самым желанным во Вселенной. Плод стал неотразимым, потому что был явлен образец запретного блага.²

Нас искушают модели. Они внушают нам желание того, чего у нас в данный момент нет. Особенно сильно мы желаем то, что находится вне досягаемости. Чем серьезнее препятствие, тем сильнее притяжение.

Разве не любопытно? Мы не хотим того, что можем легко получить и что находится в пределах досягаемости. Желание ведет нас за пределы собственных возможностей. Модели подобны людям, стоящим в сотне ярдов от нас. Они видят за углом то, что недоступно нашему взгляду. Следовательно, все дело в том, как модель описывает или предлагает что-то. Мы никогда не видим желаемое напрямую – мы видим эти вещи косвенно, словно в отраженном свете. Нас влечет то, что представляет нам в привлекательном свете правильно выбранная модель. Наша вселенная желаний так же велика или мала, как вселенная наших моделей.

Зависимость от моделей – это не всегда плохо. Без моделей никто из нас не смог бы говорить на одном языке

или рассчитывать на нечто большее, чем статус кво. Джордж Карлин мог бы провести 50 лет, рассказывая шутки о погоде, если бы в 1962 году не побывал на шоу Ленни Брюса. Брюс смоделировал новый тип комедии, и Карлин успешно его использовал.

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.