

СЧАСТЛИВЫ КОГДА НИБУДЬ

*Почему не надо верить мифам
об идеальной жизни*



ПОЛ ДОЛАН

Пол Долан

Счастливы когда-нибудь

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48985906

*Счастливы когда-нибудь: Почему не надо верить мифам об идеальной жизни / Пол Долан: Альпина Паблишер; Москва; 2020
ISBN 978-5-9614-3150-6*

Аннотация

Получить достойное воспитание, высшее образование, хорошую работу, вступить в брак с тем, кто ни в коем случае не хуже вас, иметь большую зарплату, машину, собственную квартиру или дом, общаться с нужными людьми, дать своим детям всё самое лучшее, стать уважаемым человеком... Почему многие мечтают об этом и изо всех сил пытаются воплотить мечты?

Потому, что в нашем обществе существует ряд устоявшихся представлений об идеальной жизни, к которой все обязаны стремиться. Но в ней ли настоящее счастье?

Профессор Пол Долан утверждает, что мы не достигаем успеха и душевного равновесия потому, что следуем устаревшим социальным шаблонам, навязываемым нам в течение всей жизни близкими, коллегами и СМИ. По большей части мы стремимся к тем же целям, что и наши родители, хотя мир со времен их молодости сильно изменился.

Автор книги предлагает ответить на простые вопросы, показывающие, насколько вы привязаны к чужим установкам и насколько готовы быть счастливыми. Вас ждут верные, порой обескураживающие выводы, разрушающие мифы об идеальной жизни. В своих рассуждениях Пол Долан опирается на результаты актуальных исследований и яркие примеры из жизни и собственной практики.

Содержание

Введение	7
Герой рабочего класса	8
О чем эта история?	14
Власть и повествование	18
Какой от этого вред?	24
Двигаемся дальше	30
Часть первая	33
Глава 1	35
Богаче... и счастливее?	39
Оглядываясь вокруг	46
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Пол Долан
Счастливы когда-нибудь
Почему не надо верить
мифам об идеальной жизни

Переводчик *Константин Волков*

Редактор *Наталья Хаметшина*

Главный редактор *С. Турко*

Руководитель проекта *О. Равданис*

Корректоры *А. Кондратова, М. Смирнова*

Компьютерная верстка *К. Свищёв*

Дизайн обложки *Ю. Буга*

© Whitespecs Ltd., 2018

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО
«Альпина Паблицер», 2020

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, за-

прещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

*** * ***

Введение

Существует бесчисленное количество рекомендаций, как нам следует жить. От нас хотят целеустремленности, ожидают, что мы найдем вечную любовь, надеются, что мы станем заботиться о своем здоровье. Самые распространенные социальные истории или повествования успеха (их называют социальными нарративами) действительно могут сделать нашу жизнь легче, поскольку они подсказывают, как себя вести в той или иной ситуации. Возможно, они даже способны сделать нас счастливее. Но надо помнить, что это лишь общепринятые мнения, причем нередко устаревшие, возникшие задолго до сегодняшнего дня. Многие из них в конечном итоге приносят больше вреда, чем пользы. Зачастую социальные истории превращаются в «нарративные ловушки», создающие миф про идеальную жизнь.

Герой рабочего класса

Поскольку эта книга посвящена нарративам, давайте начнем с моего собственного опыта, с истории о ребенке из семьи рабочих, который стал университетским профессором. Этот профессор, как ожидается, должен был изменить свое поведение, чтобы соответствовать (вредному) нарративу о том, как положено вести себя персонам, принадлежащим к академическому кругу.

Пару лет назад я участвовал в интересной панельной дискуссии под названием «Эмоции против разума» на фестивале «Путь света к нам» (How The Light Gets In) в знаменитом «книжном городе» Хей-он-Уай в Уэльсе. Там, на пути в столовую, я повстречал человека лет пятидесяти с лишним. Наше общение началось на хорошей ноте. Он рассказал, как ему понравилась моя первая книга «Счастье по расчету»¹. А затем он спросил: «Но зачем вы строите из себя героя рабочего класса?» Я попросил уточнить вопрос. «Вы делаете это в своей книге, и, обратите внимание, занимаетесь этим прямо сейчас», – ответил он. Я не мог взять в толк, что он имеет в виду, хотя и был одет как чернорабочий и вдобавок напевал песенку трубочиста из фильма «Мэри Поппинс».

Вообще-то обычно я согласен быть каким угодно персо-

¹ Dolan, P. (2015), *Happiness by Design: Finding Pleasure and Purpose in Everyday Life*. London: Penguin.

нажем, но в данном случае почувствовал себя просто дураком. А человек тем временем продолжал читать мне нота-цию на тему, что «когда вы достигаете определенного уров-ня, вы *должны* изменить поведение». В частности, он сказал мне, что я не должен использовать нецензурные выражения. Надо признаться, что в течение часовой панельной дискус-сии до того я дважды употребил грубое ругательство. Это преступление оказалось еще более отвратительным потому, что вместе со мной в обсуждении участвовали две женщины средних лет. Вы же понимаете, у женщин, этих хрупких су-ществ, может случиться нервный срыв, когда они слышат об-щественную лексику, пусть даже она придает речи выразитель-ность.

Итак, почему же мне не следовало ругаться? Возможно, это свидетельство бедности словарного запаса и/или низко-го интеллекта, хотя до сих пор такой связи обнаружено не было². Однако есть данные о том, что студенты вниматель-нее слушают того преподавателя, который ругается, – это позволяет ученикам самим выражать свое мнение более сво-бодно³. Ругательства вредят, только если их используют для

² Jay, K. L. and Jay, T. B. (2015), Taboo word fluency and knowledge of slurs and general pejoratives: deconstructing the poverty-of-vocabulary myth. *Language Sciences*, 52, 251–9; Giordano, F. (2016), The relationship between profanity and intelligence. *Yale Review of Undergraduate Research in Psychology*, 16.

³ Jay, K. L. and Jay, T. B. (2015), Taboo word fluency and knowledge of slurs and general pejoratives: deconstructing the poverty-of-vocabulary myth. *Language Sciences*, 52, 251–9.

агрессии или оскорбления, а не для выражения восхищения и усиления речи, как это делаю я на работе. В моих обстоятельствах, как показывает практика, бранные слова скорее полезны. Так что утверждение, будто ругательства – это однозначно плохо, можно назвать долбаной хренью⁴.

Человек, с которым я разговаривал на фестивале, настаивал на том, что я, будучи профессором Лондонской школы экономики и политических наук (LSE), должен подавать хороший пример тем, кто сидит передо мной на лекциях. Говоря о «хорошем примере», он подразумевал, что надо больше соответствовать образу классического университетского профессора. (Зайдите на сайт LSE или другого ведущего университета – размещенные там фотографии иллюстрируют, как должен выглядеть образцовый профессор.) Этот человек также взывал к социальному нарративу, взвалившему на меня бремя обязанности поступать согласно определенной традиции, которая предписана для моей профессии, свойственной представителям среднего класса. В LSE ко мне очень хорошо относятся, но ожидания, что я буду вести себя так, как требуют узкие рамки академических стереотипов, продолжают вызывать у меня ужас. Поэтому я осознанно борюсь с привычкой людей из академической среды воспринимать себя слишком серьезно.

⁴ Generous, M. A., Frei, S. S. and Houser, M. L. (2015), When an instructor swears in class: functions and targets of instructor swearing from college students' retrospective accounts. *Communication Reports*, 28 (2), 128–40.

Что очень важно – стереотипы такого рода удерживают детей из рабочих семей от поступления в университет, так как дают им почувствовать, что они должны будут подавлять свою натуру, дабы соответствовать новой обстановке. При этом в Великобритании и США достигли значительных успехов в преодолении предвзятого отношения к студентам – выходцам из рабочих семей. В LSE, к слову, количество таких студентов возросло гораздо больше, чем в любом другом элитном университете Англии, что весьма похвально.

Однако те, кто уговаривает детей из рабочих семей получать высшее образование, должны учитывать, что многие из них в реальности не горят желанием учиться в элитных учебных заведениях, где им предстоит тесно контактировать с однокашниками, мыслящими совсем иначе. Многие выходцы из рабочих семей, особенно юноши, сопротивляются поступлению в университет, потому что там они вынуждены тусоваться среди сильно отличающихся от них сверстников из среднего класса. И преподавать им будут учителя – представители среднего класса, которые не в состоянии осознать «альтернативный» взгляд на жизнь выходца из рабочей семьи. Если даже ребенок «из простых» выживет в таком окружении, он рискует оказаться оторванным от своей привычной среды рабочих людей, где раньше чувствовал себя как рыба в воде.

По моему опыту, представители среднего класса пытаются дать возможность детям из простых семей получать выс-

шее образование, руководствуясь самыми лучшими намерениями. Но при этом они предполагают, что в рабочих семьях разделяют жизненные устремления среднего класса. Однако на самом деле многие отпрыски рабочих отнюдь не стремятся поступить в вуз. У меня, например, такого желания никогда не было. Да, сейчас я – представитель среднего класса с соответствующей профессией, и мои дети, несомненно, тоже представители среднего класса. Но многие из моих друзей никогда и близко не подходили к университету. А я сам сохранил некоторые привычки и ценности рабочего класса. Я тренируюсь с бодибилдерами. В спортзале, где тягают тяжести, пиджак и туфли-лоферы – такая же редкость, как гора лошадиного навоза. Я горжусь своим отличием от основной массы профессоров, но в то же время осознаю, что моя жизнь стала бы легче, если бы я полностью соответствовал ожиданиям академической среды (ну, или ожиданиям бодибилдеров).

Социальные нарративы предписывают человеку, что ему полагается хотеть, делать, думать, чувствовать. Стереотипы влияют на нас, желаем мы того или нет. Мы попадаем в «историю-ловушку», когда начинаем ожидать, что весь мир вокруг будет соответствовать навязанным обществом нарративам. Если меня называют «героем рабочего класса», я хочу, чтобы дети из рабочих семей увидели, что и они способны сделать неожиданную карьеру, оставаясь при этом собой, чтобы их натура не оказалась подавлена принуждением

извне. Пытаясь понять, что же мешает нам добиться процветания, мы увеличиваем наши шансы взять под контроль те нарративы, которые так долго контролировали нас. Как только мы осознаем, что вот-вот попадем в ловушку, то начинаем думать, возможно ли изменить образ действий, и если да, то как именно⁵. Мы можем даже, тьфу-тьфу не сглазить, увеличить в конечном итоге число профессоров-бодибилдеров.

⁵ Cordova, J. V. (2001), Acceptance in behavior therapy: understanding the process of change. *The Behavior Analyst*, 24 (2), 213–26.

О чем эта история?

Меня интересуют такие нарративы, такие социальные повествования, которые объясняют, каким способом мы *должны* проживать свою жизнь. Это то, что отличает мою книгу от написанных на данную тему ранее. Опубликованное ранее сфокусировано на персональных историях, помогающих людям понять превратности их собственной жизни и сформировать индивидуальность. Однако я исследую нарративы, привнесенные извне. Другие люди говорят вам, что надо делать, и вы доверяете их указаниям, хотя чужие советы могут не иметь за собой ни личного опыта, ни положительных результатов.

С точки зрения психолога, социальные нарративы сродни установленным «социальным нормам». Не существует общепринятого определения подобных норм, но обычно они состоят из трех элементов: поведенческих закономерностей, чувства долженствования и санкций за отклонения от первых двух пунктов⁶. Таким образом, социальные нормы превратились в ограничительные правила поведения, которым, как ожидается, люди будут следовать. Например, «если вы профессор LSE, то вы не используете обсценную лексику». А коль скоро мы не соответствуем образу, которого от нас

⁶ Hechter, M. and Opp, K. (2005), *Social Norms*. New York: Russell Sage Foundation.

ждут, то к нам могут быть применены различные формы социального наказания, пусть и незначительные, например словесный упрек.

С точки зрения экономиста, отправная точка для понимания любого типа поведения – это изучение предпочтений в отношении определенных видов товаров, услуг, событий, стран мира. Иногда различают выявленные предпочтения (то, что человек делает) и метапредпочтения (то, что человек хотел бы делать). Например, вы, может быть, не прочли за всю жизнь ни одной художественной книги, но хотели бы быть тем, кто читает художественную литературу. Кроме того, различают индивидуальные и социальные предпочтения. Первые мотивированы исключительно заботой индивидуума о своем благе. Вторые учитывают и то, как наше поведение скажется на окружающих. Мое определение социального нарратива может быть истолковано как «метасоциальные предпочтения», то есть такой нарратив показывает, как всем нам стоило бы вести себя.

Я выделил три масштабные категории социальных историй – метанарративы – и назвал их «достижения», «отношения» и «ответственность». Все субнарративы, то есть социальные истории второго порядка, можно включить в эти три главные категории. Каждой из категорий посвящена отдельная часть книги. В первой части я обсуждаю цели, которых мы неуклонно стремимся добиться. Ожидается, что мы хотим богатства, успеха и хорошего образования. Во второй

части я рассматриваю те социальные истории, которые касаются самых личных взаимоотношений: брак, моногамия, дети. В третьей части изучается, чего ждут от нас другие: альтруизм, забота о здоровье, поступки, совершаемые согласно своей собственной воле.

Социальные нарративы неоднократно менялись с течением времени. Они оформлялись под влиянием властных структур, культурной среды, законов, семьи, средств массовой информации, исторических событий и даже эволюции. В значительной степени социальные повествования также соответствуют недавно разработанной систематике врожденных побуждений человека, которая отталкивается от социальной психологии. Предполагается, что мы движимы главным образом «первичным», а не приобретенным на протяжении жизни стремлением получить награду⁷. Основные мотивы здесь следующие: *накопление* – чтобы собирать ресурсы (богатство); *самосовершенствование* – чтобы выглядеть достойным (успех); *понимание* – чтобы делиться мнениями и прогнозами (образование); *принадлежность и любовь* – чтобы быть тесно связанным с другим человеком (брак и моногамия); *воспитание* – чтобы заботиться о потомстве (дети); *доверие* – чтобы считать окружающих по большей части добропорядочными (альтруизм); *комфорт* – чтобы поддерживать тело в оптимальной физической форме (здоровье);

⁷ Fiske, S. T. (2009), *Social Beings: Core Motives in Social Psychology*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Inc.

и, наконец, *контроль* – чтобы адекватно реагировать на случайности, возникающие в процессе достижения результата (воля). Все это придает социальным нарративам универсальность и позволяет их применять в различных культурах.

Социальные нарративы, наряду с удовлетворением некоторых наших врожденных стремлений, также создают правила мышления и действий, которые помогают легче ориентироваться в сложном современном мире и лучше понимать его. Воспринимая такие истории как образцы для подражания, мы получаем четкий маршрут следования по жизни. Причем мы не только хотим идти по этому пути сами, но и бурно негодуем на тех, кто не желает им пользоваться. Сегодня существует целый ряд исследований работы человеческого мозга, которые показывают, что мы испытываем удовольствие, когда можем наказать тех, кто не соответствует нашим ожиданиям⁸. И мы даже готовы заплатить (в буквальном смысле, наличными), чтобы наказать людей, которые, как нам кажется, нарушают социальные договоренности.

⁸ Dominique, J. F., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A. and Fehr, E. (2004), The neural basis of altruistic punishment. *Science*, 305 (5688), 1254–8; Raine, A. and Yang, Y. (2006), Neural foundations to moral reasoning and antisocial behavior. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1 (3), 203–13.

Власть и повествование

Похоже, что встреченный мной на фестивале в Хей-он-Уай человек очень хотел поддержать существующую социальную иерархию. Тех, кто имеет высокую степень «ориентации на социальное доминирование», возмущает, когда другие выходят за отведенные рамки⁹. При помощи теории социального доминирования социальные психологи определяют, насколько индивид согласен с социальной иерархией. Вот пример их заявления: «Некоторые группы людей просто уступают другим группам». Те, у кого сильно выражена ориентация на социальное доминирование, более склонны соглашаться с другими. Они же не любят тех, кто находится в невыигрышном положении. Также подобные люди стремятся занимать должности, которые дают им возможность применить на практике свою склонность к дискриминации, – например, служить в полиции. Нарративы типа «профессора должны поступать согласно их профессиональным нормам» помогают сохранять подобную иерархию.

Понятие социального класса зачастую используется, чтобы установить ваше место в иерархии. Социальные классы выделяют исходя из экономического и социального статус-

⁹ Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M. and Malle, B. F. (1994), Social dominance orientation: a personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (4), 741.

са. Чаще всего статус определяют по роду занятий, но иногда также по доходу и образованию, ведь эти социальные характеристики связаны между собой (все перечисленное – элементы повествования о достижениях). В Великобритании рабочие профессии являются менее квалифицированными, менее престижными и менее оплачиваемыми по сравнению с профессиями среднего класса. В США выражения «синий воротничок» и «белый воротничок» применяются, чтобы показать разницу между ручным трудом и офисной работой. По сути, чем «лучше» работа, тем выше социальный класс.

Я понимаю, что это очень простое определение понятия «класс» и что в других странах могут существовать иные формулировки¹⁰. Но данное определение уместно здесь потому, что анализ классов принуждает нас противопоставлять тех, кто имеет власть, и тех, кто подчиняется. Социальные повествования нужны для сохранения существующей социальной иерархии. Было бы упущением не рассмотреть в книге о социальных историях наиболее значимое проявление иерархии – разделение людей по классам. Некоторые нарративы, похоже, становятся самыми главными потому, что они порождены властью, подкреплены ею и приносят несоизмеримо большую выгоду тем, кто обладает влиянием.

¹⁰ Atkinson, A. B. and Brandolini, A. (2013), On the identification of the middle class. In J. C. Gornick and M. Jäntti, eds., *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 77–100.

Восприятие власти тоже имеет значение. В Великобритании 60 % людей относят себя к рабочему классу, несмотря на то что рутинным и ручным трудом занято вдвое меньше¹¹. С 1980-х годов наблюдается неуклонный спад числа домохозяйств, принадлежащих представителям рабочего класса в широком смысле этого понятия, тогда как количество людей, причисляющих себя к данной прослойке общества, остается примерно одинаковым. В США же число тех, кто называет себя рабочим классом, возросло. Согласно исследованию, проведенному в 2015 году американским Институтом Гэллупа, примерно половина американцев идентифицируют себя как представителей рабочего класса, тогда как в 2003 году таких была лишь треть. Данные по Великобритании и США указывают, что, хотя условия для находящихся на нижних ступенях социальной лестницы стали, как кажется, лучше, на самом деле это не так.

В дальнейшем я буду использовать термин «рабочий класс» для обозначения тех, кто имеет, по общему мнению, относительно мало власти, а термин «средний класс» – для тех, кто, согласно опять же общепринятым убеждениям, располагает относительно большим влиянием. Если у разных групп людей отличается восприятие ценностей, то социальные повествования будут теснее связаны с теми, кто обладает властью. Истории о том, как жить, будут в большей степе-

¹¹ Natcen Social Research. *British Social Attitudes* (2015). См.: <http://www.bsa.natcen.ac.uk/latest-report/british-social-attitudes-33/social-class.aspx>.

ни соответствовать установкам среднего класса, а от тех, кто карабкается вверх по социальной лестнице, ожидается, что они примут ценности тех, кто уже приобрел власть. Если же они этого не сделают, то их осудят.

В обсуждениях, посвященных равенству и дискриминации, заметно, что понятие класса менее значимо, чем понятие пола, расы, инвалидности или сексуальности, – ведь все эти характеристики защищены в Великобритании Законом о равенстве от 2010 года, который говорит, что дискриминация кого-либо по вышеперечисленным признакам запрещена. Но это не касается понятия класса. Ничто не помешает компании отказать идеально подходящему для работы соискателю только потому, что он «на неправильной стороне». Такая же ситуация и в США: защита пола, расы и так далее существует, а защита от классовой дискриминации – нет.

Кроме того, в отличие от других дискриминируемых групп, среди членов рабочего класса очень мало тех, кто отстаивает его ценности и образ жизни в обществе. Мы не можем полагаться на успешных представителей этой прослойки, потому что они очень часто скрываются под маской людей среднего класса, просто чтобы выжить. Во многих областях для представителей рабочего класса вообще нет ролевых моделей, с которых можно взять пример. И более того, многие из достигших успеха представителей рабочего класса отделяют себя, географически и психологически, от среды, в которой выросли. Успешные женщины и темнокожие муж-

чины не обязательно озабочены вопросами пола и расы, но они не в состоянии дистанцировать себя от других женщин и темнокожих мужчин, потому что тот факт, что они женщины или темнокожие мужчины, не спрячешь, тогда как принадлежность к социальному классу вполне можно скрыть.

Не приемля профессиональных стереотипов и находясь между социальными классами, я предвижу все проблемы и суровое осуждение, которые влечет за собой восстание против устоявшейся системы. Такой бунт может вызвать на начальном этапе трудности и сомнения, даже если в долгосрочной перспективе личные и социальные страдания должны минимизироваться. Но понимание нарратива и способов, какими он может помочь и навредить нам, – это первый шаг на пути к тому, чтобы сделать выбор, который поможет нам лучше соответствовать своей сущности. Будьте настороже, отслеживайте, когда нарративы могут навредить или помочь, и будьте терпимее к тем, кто не отвечает предъявляемым требованиям. Такая терпимость в долгосрочной перспективе – безусловное благо для нас всех.

Основное внимание в книге уделяется влиянию нарратива на счастье отдельного человека – ваше индивидуальное счастье, но я призываю вас не закрывать глаза на то, как он сказывается на окружающих. У каждого из нас есть свои «шляпы мышления» согласно системе Эдварда де Боно. Когда мы играем роль партнера, друга, родителя, начальника или политика, мы редко принимаем решения, которые отражают-

ся только на нашем собственном счастье. Каким бы ни было наше место в социальной иерархии, помогать людям и воздерживаться от осуждения принимаемых ими решений – это хорошая практика. Также вы можете меньше беспокоиться о том, что думают о вашей жизни другие, и, возможно, они действительно станут меньше вас осуждать.

Какой от этого вред?

Я считаю, что влияние любого социального нарратива должно оцениваться по тому, какие чувства он заставляет испытывать. Быть успешным – это замечательно звучит, но на деле может оказаться далеко не столь замечательным. А если это не столь хорошо, оно и не должно звучать и восприниматься как нечто безусловно хорошее. Каждый из нас должен обращать внимание на реалии собственного опыта, потому что наличие прекрасной в теории работы не компенсирует того, что в действительности вы несчастны. В стремлении быть счастливыми и не причинять вреда другим нам надо исходить из своего опыта (который изменяется со временем), а не ориентироваться на ярлыки (отец, профессор, бодибилдер и так далее), загоняющие нас в жесткие рамки.

Для того чтобы определить, насколько полезны те или иные действия или обстоятельства, необходимы стандарты. Я полагаю, что множество социальных повествований, обсуждаемых в этой книге, должно заменить одно главное и всеобъемлющее – реальный опыт реальных людей, проживающих свою жизнь. Такой подход должен иметь преимущество перед массой историй, которые приносят очень мало пользы. Основываясь на реальном людском опыте, мы избежим соблазна загнать всех в рамки одного нарратива по типу одежды «универсального размера», подходящей всем без

исключения.

Возможно, если бы не давление общества, вы с вашим партнером могли бы быть счастливее, договорившись, что не будете придерживать моногамных отношений. Вы также могли бы предпочесть одиночество или выбрать целибат. А может, вы решили бы, что брак, моногамия и дети – это именно то, что вам надо. Мне абсолютно все равно, как вы живете, пока вы счастливы сами и не делаете людей вокруг несчастными без необходимости. Фокусировка на реальном опыте, а не нарративе позволяет существовать рядом многим способам проживать жизнь, включая (но не ограничиваясь ими) и те, что берут за основу как раз нарратив. И хотя многие мои аргументы не имеют конкретной национальной привязки, я буду обращаться к опыту граждан Великобритании и США.

Я стану писать о том, как люди себя чувствуют, в тех случаях, когда буду располагать соответствующими данными. Но такой информации мало, поэтому иногда я вынужден буду опираться на гораздо более доступные исследования, посвященные удовлетворенности жизнью. Однако я сам отношусь к подобным исследованиям критически, потому что степень моей удовлетворенности жизнью зависит от того, что ждет от меня общество: например, есть ли у меня работа, хорошая ли это работа и так далее¹². Это означает, что,

¹² Dolan, P. and Kudrna, L. (2016), Sentimental hedonism: pleasure, purpose, and public policy. In Joar Vittersø, ed., *Handbook of Eudaimonic Well-Being*. Switzerland:

если мы найдем в результатах исследований доводы в пользу общепринятых стереотипов, касающихся удовлетворенности жизнью, мы не сможем быть уверены, что эти исследования соотносятся с реальным счастьем. Но если окажется, что исследования относительно удовлетворенности жизнью не поддерживают социальный нарратив (например, обнаружится, что замужние женщины удовлетворены жизнью не больше одиноких), то, скорее всего, тут точно есть конфликт между нарративом и реальным счастьем. Особенно если все было сделано как полагается, а счастье так и не наступило.

В большинстве случаев имеющиеся данные не позволяют мне сказать с какой-либо степенью уверенности, как выглядел бы мир, не будь в нем социальных историй. И если выяснится, что счастье и брак, скажем, взаимосвязаны, то мы весьма редко знаем, по какой причине. Обосновано ли это каким-то фактором, о котором у нас нет информации, например особенностями личности? Но моя задача в данном случае – начать диалог на предмет того, что могут дать нам результаты исследований, нежели предоставить определенный ответ. Кроме того, если бы решения в жизни принимались только на основании стопроцентных доказательств, сделать удалось бы немного.

Книга «Счастливы когда-нибудь» фокусирует внимание на случаях, когда социальные нарративы вредят нам. Я счи-

таю, что, принимая решения, которые будут влиять на других людей, надо стремиться к минимизации их страданий. Такой подход часто называют утилитарным, и он направлен на достижение «наибольшего счастья для наибольшего количества людей»¹³. Для целей данной книги я видоизменил приведенную формулировку английского философа Иеремии Бентама следующим образом: «наименьшее страдание для наименьшего количества людей». Такой подход получил название «негативный утилитаризм»¹⁴. Это позволяет мне придавать наибольшее значение задаче уменьшения страданий. Ведь, скажем, облегчение страданий на £100 будет очень существенным благом для наименее обеспеченных лиц. Мы также можем облегчить страдания путем снижения неравенства, если люди считают его несправедливым. (Большинство из нас считают несправедливым, что генеральный директор компании зарабатывает в несколько раз больше санитаря в больнице, но на самом деле он зарабатывает в несколько сотен раз больше, и вот это действительно несправедливо.)

В принципе, в социальном нарративе как таковом нет ничего хорошего или плохого – о нем можно судить лишь в контексте, по затратам и выгоде. Поэтому я занимаю кон-

¹³ Gamst, F. C. (1991), Foundations of social theory. *Anthropology of Work Review*, 12 (3), 19–25.

¹⁴ Walker, A. D. M. (1974), Negative utilitarianism. *Mind*, 83 (331), 424–8.

секвенциальную позицию в противовес деонтологической¹⁵. Консеквенциальный взгляд на кражу состоит в том, что она плоха лишь тогда, когда приносит больше горя, чем счастья. А согласно деонтологической точке зрения воровство – это всегда плохо, потому что моральная ценность заключается в определенных правилах поведения. Деонтологическая перспектива обычно не учитывает важности контекста. Но я утверждаю, что кража с целью накормить своего голодного ребенка морально оправданна.

В наивысшей форме консеквенциализма равное страдание каждого индивидуума весит одинаково¹⁶. Это означает, что я должен одинаково относиться к моим собственным страданиям, страданиям моей семьи и друзей и к страданиям посторонних людей. Но такая форма консеквенциализма вступает в противоречие со здравым смыслом и, возможно, с эволюционными преимуществами. Мне кажется морально оправданным, что страдания моей семьи должны волновать меня больше, чем вашей, точно так же как вас больше должны волновать страдания именно ваших близких. Таким образом, мы сталкиваемся с необходимостью выработать правила, чтобы определить, какие решения и последствия относительноны (допускают пристрастность), а какие требуют полной беспристрастности.

¹⁵ Darwall, S. (2007), *Consequentialism*. Malden, Mass.: Blackwell.

¹⁶ Scanlon, T. M. (2003), *Rights, Goals, and Fairness*. Cambridge: Cambridge University Press.

От меня как от отца ожидается, что я буду отдавать предпочтение своим детям перед вашими. Я могу купить своей дочери пару лучших туфель для боулдеринга или своему сыну – дорогую ракетку для сквоша, чтобы они с большей вероятностью преуспели в выбранных ими видах спорта. Ваши дети могут быть разочарованы моими поступками, но я не почувствую необходимости покупать им все то же самое. Но если я тренер по боулдерингу или команды по сквошу и получил пожертвования на новый комплект снаряжения, то что тогда? Будет несправедливо отдать комплект снаряжения моим детям за счет ваших. Тот факт, что в одном случае деньги мои, а в другом – нет, конечно, создает разницу, но важна и моя позиция как пристрастного родителя или же беспристрастного тренера.

Хотя контекст всегда играет основную роль, но дополнительное значение, которое я придаю своим детям, должно быть таким же, как то, которое вы придаете вашим. Поэтому я принимаю консеквенциальную точку зрения, позволяющую быть пристрастным, но в то же время требующую симметрии (одинакового дополнительного значения для моих и ваших детей). Пристрастность, несомненно, делает мою жизнь несколько сложнее, если учитывать общее влияние различных нарративов на процветание людей. Однако я намерен решать все связанные с этим проблемы, когда возникнет такая необходимость.

Двигаемся дальше

При выявлении нарративных ловушек я сосредотачиваюсь на историях, которые продолжают соответствовать здравому смыслу с точки зрения сторонника деонтологической позиции, но явно противоречат здравому смыслу с точки зрения консеквенциалиста. При этом я время от времени буду просить вас поразмыслить над тем, является ли истиной то, во что вы верите. Когда дело доходит до оценки доказательств, мы любим думать о себе как о справедливых, беспристрастных судьях, которые тщательно взвешивают аргументы и формируют свое мнение или убеждение в бесстрашном ключе. В реальности, однако, мы зачастую просто ищем в доказательствах то, что подтвердит уже имеющиеся у нас убеждения. Когда доказательства поддерживают наши убеждения, мы гордимся своей правотой. Ну а если доказательства опровергают то, в чем мы убеждены? В таком случае мы хитроумно ищем способы повернуть доказательства таким образом, чтобы мы могли продолжать верить в то, во что верили ранее. И в конце концов получается так, что мы проникаемся еще более глубокой верой в свои убеждения.

Это называется предвзятостью¹⁷. Эксперты по дактилоскопии чаще приходят к выводу, что папиллярные узоры

¹⁷ Nickerson, R. S. (1998), Confirmation bias: a ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2 (2), 175.

совпадают с отпечатками подозреваемого, если им говорят, что тот признался в преступлении, нежели в случаях, когда они не знают о факте признания, хотя доказательства одинаковы в обоих случаях. Написание этой книги позволило мне осознать нюансы нарративов, и некоторые из доказательств не подтвердили то, что я считал правдой. Я, например, предполагал, что учеба в университете способствует счастью и выгодна широким слоям общества. Однако доказательства это опровергли. Я не думал, что развод полезен для детей, но оказалось, что во многих случаях это лучше, чем если бы их родители продолжали жить вместе.

Если, читая эту книгу, вы еще сильнее утвердились в своих взглядах на социальный нарратив, то подумайте, почему так произошло? Возможно, вы действительно испытали счастье, в полном согласии с нарративом, или знаете тех, кому он помог. Или, может быть, вы опасаетесь альтернативы, потому что она более сложная, более неведомая или даже более захватывающая. Давно установлено, что мужчины-гомофобы сильнее возбуждаются от гомосексуальных отношений, чем те, кто не испытывает такой фобии¹⁸. Я полагаю, что осознать свое поведение и переживания сложно даже тем, кто четко идентифицирует себя с определенной ориентацией. И я искренне хочу инициировать обсуждение этих нарративов, а не просто продемонстрировать новый набор правил, кото-

¹⁸ Adams, H. E., Wright, L. W. and Lohr, B. A. (1996), Is homophobia associated with homosexual arousal? *Journal of Abnormal Psychology*, 105 (3), 440–45.

рые надо соблюдать и которым нужно непременно соответствовать.

На мой взгляд, прежде чем двигаться вперед, будет интересно выяснить, насколько вы вообще верите в социальные истории. Поэтому в начале каждой главы я попрошу вас выбрать один из двух вариантов жизни – следовать нарративу или быть счастливыми. Я понимаю, что нарратив тоже может сделать вас счастливее, но приводимые гипотетические примеры позволят вам увидеть, как много нарративы значат для вас, даже если из-за них вы несчастны. И поскольку часть книги сфокусирована на решениях, которые мы принимаем в интересах других людей, мне бы еще хотелось, чтобы вы подумали, какую жизнь вы бы выбрали для ваших друзей. Нет правильных или неверных ответов, и они не имеют какой-либо связи с тем, что будет написано в книге дальше. Но вы можете записать ответы и даже пересмотреть их с разных точек зрения. В конце каждой части я буду приводить данные о том, как ответили на эти вопросы другие люди, и вы получите возможность сравнить свое мнение с мнением окружающих.

Часть первая

Достижения

В главах первой части книги – «Богатство», «Успех» и «Образование» – исследуются социальные нарративы, к которым люди стремятся «до бесконечности». Очевидно, что отсутствие любого из трех ведет к беспокойству и проблемам. И я не стану с этим спорить. Однако социальные истории предполагают, что, каким бы ни был наш уровень жизни, мы всегда хотим большего. Ожидается, что за счет увеличения количества денег, признаков успеха и интеллектуальной востребованности возможно достичь еще большего счастья. Ловушка в том, что чем выше вы поднимаетесь по этой лестнице, тем меньше счастья дают вам нарративы, и в итоге стремление вверх может привести к обратному результату – вы будете чувствовать себя несчастным. Чтобы стать счастливее, нам нужно двигаться от принципа «дайте еще» к принципу «этого достаточно».

Позиция «этого достаточно» имеет некоторое сходство с концепцией «удовлетворительности», которая используется при принятии решений. Суть ее в том, что искать возможности следует лишь до тех пор, пока вы не упретесь в порог приемлемости. Между тем в экономике принят стандарт «максимизации», которая подразумевает, что наилуч-

ший вариант ищется путем исключения всех остальных вариантов. Это различие было впервые отмечено Гербертом Саймоном в 1950-х и популяризовано не так давно Барри Шварцем. Так, например, максимизатор бронирует отель на выходные, тратя на это часы и даже дни, перебирая все имеющиеся варианты среди соответствующих его бюджету. Он взвесит все предложения, учтет все решающие факторы – цену, местоположение, размер комнаты, завтрак, недавние отзывы постояльцев и тому подобное, а потом с гордостью скажет: «Я нашел лучший из возможных вариантов». А тот, кто руководствуется принципом удовлетворительности, нажмет на кнопку «Забронировать», как только увидит первый подходящий отель в рамках его финансовых возможностей.

Позиция «этого достаточно» ставит во главу угла то, сколько счастья мы можем получить, приняв то или иное решение. Важно найти такой оптимальный вариант, который принесет максимальное количество счастья вам и тем, о ком вы заботитесь. В плане процветания, успешности и образования это, скорее всего, будет «удовлетворительно», но зато в смысле счастья – «максимально».

Глава 1

Богатство

Перед тем как мы начнем разговор о данном нарративе, я хочу предложить вам два вопроса. Пожалуйста, запишите ваши ответы, и мы вернемся к ним в конце первой части книги.

Прочтите следующие утверждения и выберите, что больше подходит *для вас*:

Жизнь А. Вы богаты. Вы часто чувствуете себя несчастным.

Жизнь Б. Вы небогаты. Вы почти никогда не чувствуете себя несчастным.

Прочтите следующие утверждения и укажите, что бы вы выбрали *для вашего друга*:

Жизнь А. Ваш друг богат. Он часто чувствует себя несчастным.

Жизнь Б. Ваш друг небогат. Он почти никогда не чувствует себя несчастным.

С одной стороны, мир вращается вокруг денег, с другой — в них корень всех зол. Правда же в том, что деньги могут быть тем, чем мы захотим, в зависимости от того, как мы ими пользуемся. Деньги позволяют нам организовать сотрудничество и торговлю товарами и услугами в глобальном мас-

штабе. Если завтра деньги исчезнут, большинство обществ на планете рухнет. Без денег в кармане и на банковских счетах каждый из нас рискует оказаться голодным и бездомным. Но все же деньги не имеют ценности сами по себе, они только инструмент для удовлетворения наших потребностей и желаний, в том числе потребности в счастье.

Стать богаче – очень популярная цель среди людей. Правительства по всему миру отслеживают экономическое положение населения своих стран с помощью национальных исследований, применяя такой показатель, как валовой внутренний продукт (ВВП), который выражает совокупную стоимость всех товаров и услуг, произведенных страной за определенный период. Однако повсеместно считается, что ВВП – очень плохой показатель развития. При его подсчете учитываются все формы экономической деятельности, включая бензин, который вы тратите в пробках, хотя единственный результат выхлопов вашего автомобиля – загрязнение планеты и вред для вас самих. Еще «экономический рост стал фетишем... на алтарь которого мы готовы положить все»¹⁹. Такова власть социального нарратива стремления к богатству.

Согласно опросу, проведенному в 2008 году Исследовательским центром Пью, более половины американцев заявили, что «быть богатыми» – это важно для них²⁰. Американ-

¹⁹ Pilling, D. (2018), *The Growth Delusion*. New York: Tim Duggan Books, 19.

²⁰ Pew Research Center (2008), Social demographics and trends. См.: <http://www.pewsocialtrends.org/2008/04/30/who-wants-to-be-rich/>.

ский *Heartland Monitor* в своем исследовании 2014 года показал, что для половины американцев быть богатыми – *необходимый* компонент хорошей жизни²¹. Британцы движутся в том же направлении. Например, газета *The Sunday Times* последние 30 лет каждый год публикует список живущих в Соединенном Королевстве богатейших людей и семейств. Подумайте обо всех знакомых людях, которые стремятся стать еще богаче, хотя уже имеют более чем достаточно. Мы не особо доверяем тому, кто заявляет, что деньги для него не главное.

Конечно, здесь надо принимать во внимание соображения социального обеспечения. Налоги на богатство и доходы могут быть направлены для помощи бедным, а также на финансирование тех областей, которыми пренебрегает рынок, например на здравоохранение и образование. Однако сосредоточение на экономическом росте еще больше направляет наши усилия на производство и потребление, тогда как счастье человека остается под вопросом. Как отметил американский экономист и нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц в своей книге «Цена неравенства», отдельные индивидуумы, такие как Альберт Эйнштейн, вносят необычайно большой вклад в благополучие общества, однако пока что не получают адекватного ответа от экономической системы. Поэтому

²¹ Allstate National Journal Heartland Monitor XXI Key Findings (2014). См.: <http://heartlandmonitor.com/wp-content/uploads/2015/03/FTI-Allstate-NJ-Heartland-Poll-Findings-Memo-11-5-14.pdf>.

нарратив, призывающий быть богатым, может подтолкнуть новых эйнштейнов к деланию денег, а не к совершению открытий²². Люди, находящиеся наверху экономической пирамиды, и те, кто постоянно фигурируют в списке богачей *The Sunday Times*, по большей части используют рыночную систему в своих целях. Это происходит зачастую благодаря добавленной удаче наследственного богатства, и нередко – отнюдь не с выгодой для общества.

Строго говоря, «богатство» зиждется на накопленных активах в форме сбережений, инвестиций и имущества. Все это сложно измерить. В этой книге я буду опираться в основном на информацию о доходах. Со временем доход и богатство начинают соотноситься друг с другом, то есть люди, получающие высокую зарплату, как правило, накапливают больше активов. Однако не всегда имеет место такая прямолинейность. У многих пенсионеров низкий доход, но они богаты, а некоторые молодые люди получают хорошую зарплату, но не владеют активами. Рассматривая те или иные свидетельства, пожалуйста, имейте в виду, что богатство лучше характеризует благосостояние человека, нежели доход, так как лучше отражает покупательную способность²³.

²² Stiglitz, J. (2013), *The Price of Inequality*. New York: W. W. Norton & Company.

²³ Pfeffer, F. T. and Killewald, A. (2015), How rigid is the wealth structure and why? Inter- and multigenerational associations in family wealth. *Population Studies Center Research Report*, 15–845.

Богаче... и счастливее?

Как связаны между собой доход и счастье? Ну, если мы используем в качестве меры счастья удовлетворенность жизнью, то по мере роста дохода его влияние на счастье уменьшается (но, согласно большинству исследований, никогда не исчезает полностью)²⁴. Однако соотношение дохода и удовлетворенности жизнью также никогда не бывает слишком значительным, особенно если сравнивать с такими аспектами жизни, как позитивные социальные взаимоотношения или хорошее физическое и душевное здоровье²⁵.

Многие исследования при этом показали, что бедность делает людей несчастными²⁶. Чтобы проиллюстрировать это, Кейт Лаффан, Алина Велиас и я проверили информацию о наиболее несчастных людях, собранную Службой национальной статистики Великобритании (ONS) путем ежегодных опросов почти 200 000 человек начиная с 2011 года. ONS задает четыре вопроса, касающиеся ощущения счастья

²⁴ Layard, R., Mayraz, G. and Nickell, S. (2008), The marginal utility of income. *Journal of Public Economics*, 92 (8–9), 1846–57.

²⁵ Dolan, P., Peasgood, T. and White, M. (2008), Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being. *Journal of Economic Psychology*, 29 (1), 94–122; Layard, R. and Clark, D. M. (2014), *Thrive: The Power of Evidence-Based Psychological Therapies*. London: Penguin.

²⁶ Smith, S. C. (2015), *Ending Global Poverty: A Guide to What Works*. New York: St. Martin's Press.

и предложенные Ричардом Лэйардом, Робом Меткалфом и мной. На каждый вопрос надо дать ответ в виде оценки по шкале от 0 до 10, где 0 означает «нисколько», а 10 – «абсолютно».

1. Насколько вы в целом удовлетворены своей жизнью в настоящее время?
2. До какой степени вы в целом ощущаете значимость того, чем занимаетесь в жизни?
3. Насколько в целом вы были счастливы вчера?
4. Насколько в целом вы были встревожены вчера?

Возможно, не все согласны с тем, что это лучшие вопросы для измерения счастья, но, вероятно, все согласятся, что человек, поставивший в ответах на первые три вопроса не больше четырех, а на последний – не меньше шести баллов, вряд ли хорошо живет. Если исходить из данного критерия, то примерно 1 % опрошенных сотрудниками ONS респондентов являются несчастными. Это соответствует 1700–2000 человек в каждый год из пяти лет, о которых мы имеем сведения (а в совокупности это примерно полмиллиона британцев). Доход менее £400 в неделю (около £20 000 в год) – один из факторов, повышающих шансы попасть в 1 % самых несчастных. Выше порога в £400 недельного дохода уже вступает в силу закон убывающей предельной доходности. Как только ваши базовые потребности оказываются удовлетворены, ваше желание получать все больше денег ведет к уменьшению счастья.

Конечно, эти ответы не дают понимания того, что люди чувствуют изо дня в день. Чтобы помочь объяснить, как доход сказывается на ощущении счастья, Лаура Кудрна проанализировала данные Американского исследования использования времени (ATUS), проведенного силами Бюро трудовой статистики США и Бюро переписи населения США. Я буду часто обращаться к результатам этого исследования на протяжении книги. Исследование велось более десяти лет и позволяет аналитикам оценить количество времени, которое люди тратят на дела в повседневной жизни. В 2012–2013 годах интервьюеры ATUS попросили порядка 20 000 человек записать, что они делали в течение одного случайно выбранного дня. На следующий день в беседе с интервьюерами респонденты должны были оценить счастье, важность, стресс, усталость, печаль и боль, связанные с каждым делом, по шкале от 0 до 6.

Взгляните на графики 1 и 2, представленные ниже. Первый из них отражает соотношение «счастья» и дохода, второй – «смысла» и дохода. По сути, оба графика фактически одинаковы. Сначала по мере увеличения дохода счастье растет, но затем начинает уменьшаться. Люди, зарабатывающие от \$50 000 до \$75 000 в год, ощущают больше удовольствия и смысла, чем остальные. Вопреки предположениям большинства из нас, те, кто зарабатывает более \$100 000, не счастливее тех, кто получает менее \$25 000. Еще хуже у богатых со смыслом. Люди с наибольшим доходом сообщают о наи-

меньшем ощущении смысла. Возможно, обладание «всем» делает то, что мы чувствуем, менее значимым.

А как обстоит дело со страданием (стресс, усталость, печаль и боль вместе взятые), которое волнует нас в большей степени? Из графика 3 видно, что нет существенной разницы в неудовлетворенности после порога зарплаты в \$50 000, тогда как люди с доходом ниже этой цифры более несчастны. Это важное напоминание о том, что нехватка денег ведет к серьезным проблемам. Основываясь на анализе всех трех графиков, можно сделать вывод, что лучший вариант для США – иметь «достаточный» доход \$50 000–75 000 в год. На этом уровне люди защищены от страданий, но еще не потеряли ощущение смысла.

График 3 обычно всех удивляет. Исходя из данных графика, мы не можем сказать что-либо о причинных связях, но в нем определенно присутствует кое-что интересное, хотя, может быть, для кого-то это и предсказуемо. График свидетельствует, что быть богатым означает тратить время и внимание на деятельность, которая позволит стать еще богаче: у богатых людей длинный рабочий день, они долго добираться до офиса. При этом они уделяют мало времени и внимания тому, что делает человека счастливее, – прогулкам, общению с семьей и друзьями. Такое несоответствие между нашим представлением о большом влиянии богатства на счастье и реальностью, где такой эффект довольно мал, имеет важное значение для объяснения нарративной ловушки

стремления разбогатеть.

В ходе различных исследований выясняется, что \$75 000 (примерно £50 000) в год – это граница, за которой дальнейшее увеличение дохода не ведет к дальнейшему уменьшению страданий. Примерно 90 % граждан Соединенного Королевства получают близкий к этому годовой доход, а в США таких людей около 80 %. Казалось бы, для подавляющей части населения возможность получать больший доход *должна* быть путем к уменьшению страданий. Это важный момент, который часто игнорируют относительно богатые академики и комментаторы, утверждающие, что деньги не важны. Они не важны для тех, у кого есть некие резервы, и критически важны для тех, кто еле сводит концы с концами и с трудом оплачивает ежемесячные счета²⁷.

²⁷ Kahneman, D. and Deaton, A. (2010), High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107 (38), 16489–93.

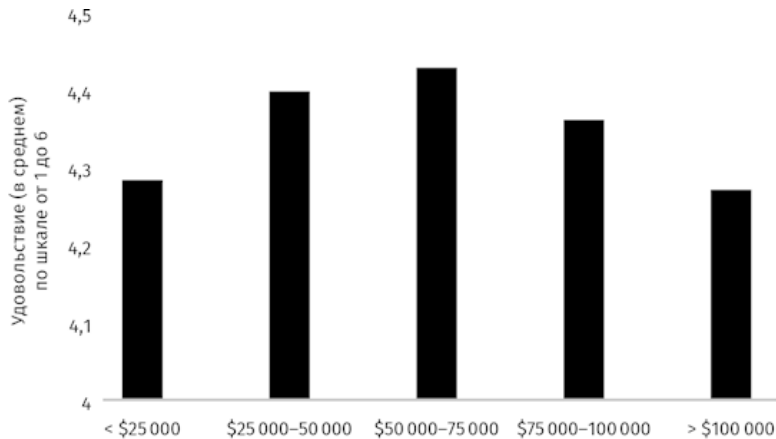


График 1. Счастье и доход

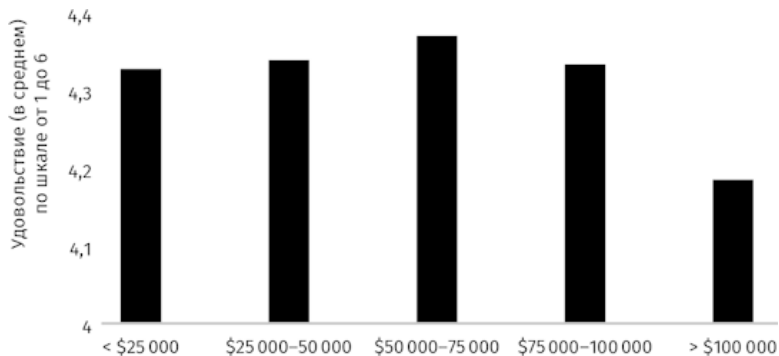


График 2. Смысл и доход

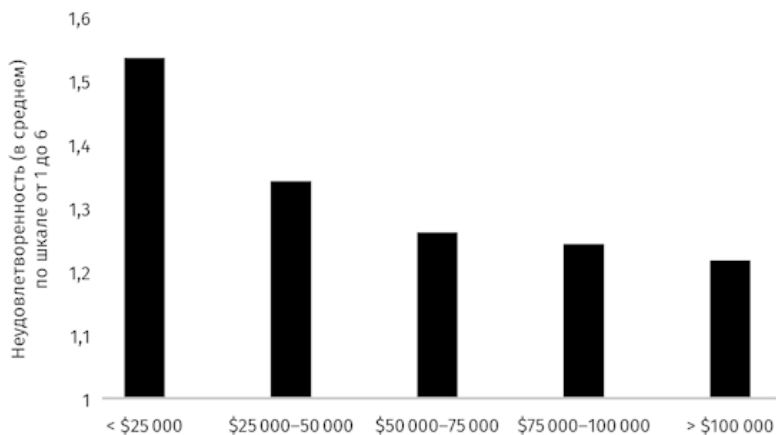


График 3. Страдание и доход

Но большинство людей, включая тех, кто получает более

£50 000 в год, и вправду верят, что страданий станет меньше, если доход возрастет. Также большинство людей, безотносительно к их доходу, будут стараться заработать больше, даже достигнув порога в £50 000. Тут налицо проблема зависимости.

Оглядываясь вокруг

Сравнение себя с окружающими может еще сильнее затянуть нас в нарративную ловушку богатства. Вообразите, что вы и я – коллеги и у нас одинаковые зарплаты. Представьте, что вам подняли ежемесячную зарплату на £200. Вы довольны. Но вдруг вы узнаете, что мне зарплату подняли в два раза больше, чем вам. Ваша прибавка к зарплате уже не кажется вам столь хорошей, не так ли? С одной стороны, это несколько странно, ведь ваша зарплата все равно увеличилась и вы можете использовать дополнительные деньги, чтобы стать счастливее, и я при этом не оказываю большого влияния на вашу жизнь. Но в житейском плане вы не знаете, что думать по поводу увеличения вашей зарплаты, если вам не с чем или не с кем это сравнить.

Многие исследования социальных сравнений в экономике базируются на предположении, что мы сравниваем себя с людьми, которые в чем-то на нас похожи, например по возрасту или полу. Психологи, однако, не так давно пересмотрели свои теории и пришли к выводу, что наши сравнения

обращены «вверх» и «вниз» – на людей, которые лучше или хуже нас по некоторым параметрам, таким как зарплата (этим людьми можем быть и мы сами в прошлом)²⁸. И если дело касается дохода, то мы, как правило, смотрим «вверх» – на тех, кто зарабатывает больше.

При взгляде «вверх» чем больше доходы у тех, кто находится географически рядом с нами, тем хуже мы оцениваем собственную жизнь. Этот эффект был зафиксирован в ряде стран, включая Великобританию и США²⁹. Хотя, конечно, есть исключения. В таких случаях данная зависимость не прослеживалась³⁰, а доход других людей оценивался позитивно, ассоциируясь с удовлетворенностью жизнью. Такое наблюдалось в некоторых беднейших регионах, в частности в сельских районах Китая и маленьких городках Латинской Америки³¹. Одним из объяснений того, почему к чужому

²⁸ Suls, J. and Wheeler, L., eds., (2013), *Handbook of Social Comparison: Theory and Research*. New York: Springer Science & Business Media.

²⁹ Boyce, C. J., Brown, G. D. and Moore, S. C. (2010), Money and happiness: rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21 (4), 471–5; Luttmer, E. F. (2005), Neighbors as negatives: relative earnings and well-being. *Quarterly Journal of Economics*, 120 (3), 963–1002.

³⁰ Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L. and Diener, M. (1993), The relationship between income and subjective well-being: relative or absolute? *Social Indicators Research*, 28 (3), 195–223.

³¹ Knight, J., Song, L. and Gunatilaka, R. (2009), Subjective well-being and its determinants in rural China. *China Economic Review*, 20 (4), 635–49; Graham, C. and Felton, A. (2006), Inequality and happiness: insights from Latin America. *Journal of Economic Inequality*, 4 (1), 107–22.

успеху там относятся позитивно, может быть разделение ресурса между всеми членами группы, но главная причина, похоже, кроется в ожиданиях: люди надеются тоже вскоре разбогатеть. Сравнивая себя с другими, особенно в сплоченном или гомогенном сообществе, мы видим в других самих себя. Это вселяет в нас веру, что мы способны управлять своим финансовым положением. Если мы верим, что можем стать богаче, то будем чувствовать себя лучше от своей веры в то, что тоже когда-нибудь разбогатеет.

Доминирующая роль восприятия подтверждается другими исследованиями, показавшими, что на самоощущение счастливых людей больше всего влияет восприятие их места в референтных группах, а не их реальное положение³². Например, в одном исследовании для определения удовлетворенности жизнью использовался абсолютный доход человека в сравнении со средним доходом его соседей³³. Вы уже поняли – мы всегда чувствуем себя счастливее, если соседи получают меньше.

Представления людей об их собственном месте в распре-

³² Cheung, F. and Lucas, R. E. (2016), Income inequality is associated with stronger social comparison effects: the effect of relative income on life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110 (2), 332; Layard, R., Mayraz, G. and Nickell, S. (2010), Does relative income matter? Are the critics right? In E. Diener., J. F. Helliwell and D. Kahneman, eds., *International Differences in Well-Being*. New York: Oxford University Press, 139–65.

³³ Luttmer, E. F. (2005), Neighbors as negatives: relative earnings and well-being. *Quarterly Journal of Economics*, 120 (3), 963–1002.

делении богатства и доходов часто грешат неточностью. Есть те, кто склонен переоценивать свое положение, и те, кто его недооценивает. Существует, например, общая тенденция при уменьшать зарплату при указании в опросных листах. Это показывает, насколько люди удовлетворены своей заработной платой. Исследователи проанализировали анкеты, заполненные французскими рабочими, и сравнили, какую зарплату ежемесячно выплачивают, по их словам, работодатели и какие цифры написали их работники. Те, кто был недоволен своей зарплатой (а таких оказалось большинство), обычно указывали заниженную цифру; те же, кто был доволен, чаще ее завышали³⁴.

Одна из трудностей при изучении влияния дохода других людей на наше собственное ощущение счастья – правильно определить референтную группу, то есть тех людей, с которыми мы себя сравниваем. В докторской диссертации Лауры Кудрны, где она использовала ATUS (и результаты других исследований жизни британцев старше 50 лет), рассмотрено свыше трехсот различных способов определения референтной группы. Результаты, полученные Лаурой, показывают, что исследования, не обнаруживающие влияния сравнительного статуса на счастье, чаще всего использовали референтные группы, далеко отстоящие от нас в психологическом плане. Референтные группы, которые наиболее после-

³⁴ Prati, A. (2017), Hedonic recall bias. Why you should not ask people how much they earn. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 143, 78–97.

довательно имели значение для счастья, были группами людей аналогичного возраста из нашего региона проживания. Когда группы, с которыми люди, как предполагается, сравнивают себя, были определены только как те, кто живет в том же регионе, ассоциации со счастьем никогда не наблюдалось. Из этого можно предположить: чтобы социальные сравнения были значимы для человека, ему для идентификации себя с соседями нужны какие-то иные основания. Лично меня больше волнует, сколько получают другие профессора LSE, чем средний доход остальных жителей Хове.

Финансовый долг является серьезной причиной стресса и забот, и мы можем сами загнать себя в угол, стремясь «не отстать» от окружающих. В Канаде власти проводят очень популярную лотерею. Как показало исследование, соседи людей, выигравших в эту лотерею большие суммы, с высокой степенью вероятности в течение двух лет после выигрыша подают заявление о своем банкротстве. Увеличение размера выигрыша в лотерею на 1 % дает увеличение числа банкротств на 0,04 %. Это можно объяснить тем, что соседи выигравших в лотерею начинают тратить больше средств на видимые доказательства достатка, такие как машины и мотоциклы, чтобы показать, что они ничем «не хуже»³⁵.

В Швейцарии исследователи связали между собой данные

³⁵ Agarwal, S., Mikhed, V. and Scholnick, B. (2016), Does Inequality Cause Financial Distress? Evidence from Lottery Winners and Neighboring Bankruptcies. Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 16–4.

об удовлетворенности доходом и об удовлетворенности жизнью, а также с информацией о количестве автомобилей марок Porsche и Ferrari на тысячу человек населения³⁶. Оказалось, что чем больше таких машин в округе, тем больше местное население недоволено своей зарплатой. Количество дорогих машин также сказывается, хотя и в меньшей степени, на общей удовлетворенности жизнью.

Зависть может оказывать искажающий эффект, особенно когда она касается денег. Это было доказано серией экспериментов, недавно проведенных в США³⁷. В одном из них участников попросили занять завистливую или нейтральную позицию, когда они думают о таком же, как они, человеке, отличающемся лишь в одном отношении – он очень богат. Затем участникам предложили оценить ежедневные взлеты и падения, которые богатый человек может испытывать, отвечая на структурированные вопросы, например: «Если бы вы были тем человеком, как часто вы бы испытывали мелкие неудобства в сравнении с вашей нынешней жизнью?» Те, кто встал в позицию завистника, гораздо чаще приписывали воображаемому богачу взлеты, в отличие от респондентов, занявших нейтральную позицию. То есть люди, завидуя, представляют жизнь богатых намного лучше и счастливее, чем

³⁶ Winkelmann, R. (2012), Conspicuous consumption and satisfaction. *Journal of Economic Psychology*, 33 (1), 183–91.

³⁷ O'Brien, E., Kristal, A. C., Ellsworth, P. C. and Schwarz, N. (2018), (Mis) imagining the good life and the bad life: envy and pity as a function of the focusing illusion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 75, 41–53.

она есть в реальности. Поэтому если вы завидуете тем, кто богаче, то лучше представьте их ужасные поездки на работу, их вопящих детей и огромные налоговые счета.

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.