



ХОЗЯЕВА МИРА

ДНК ЕСТЕСТВЕННАЯ
ИСТОРИЯ
БОГАТЫХ
МИЛЛИАРДЕРА

РИЧАРД КОННИФФ

Ричард Коннифф
ДНК миллиардера.
Естественная история богатых
Серия «Хозяева мира»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64004842

*Р. Коннифф. ДНК миллиардера. Естественная история богатых: ООО
«Издательство Родина»; Москва; 2021
ISBN 978-5-00180-017-0*

Аннотация

«Если хотите знать, что Бог думает о деньгах, просто взгляните на тех, кому он их дал», – эту фразу американский журналист Ричард Коннифф поставил эпиграфом своей книги. Для изучения образа жизни, нравов и привычек богатых и сильных мира сего автор посетил самые шикарные места и самых знаменитых людей.

Он рассматривает богачей как отдельный подвид *homo sapiens* с использованием методов социобиологии и генетики, что, по его мнению, оправдано, ведь «состоятельные семьи практикуют близкородственное скрещивание в таких же масштабах, как домашние мыши или Ротшильды».

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	5
Насколько богаты богачи?	25
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Ричард Коннифф ДНК миллиардера. Естественная история богатых

© Коннифф Р. (Conniff R.), 2021

© Перевод с английского Максима Леоновича, 2021

© ООО «Издательство Родина», 2021

*** * ***

Введение

*«Если хотите знать, что Бог думает о деньгах,
просто взгляните на тех, кому он их дал».*

*Дороти Паркер, журналистка, одна из основателей
журнала New Yorker*

Для начала хотелось бы сделать одно нескромное признание. В отличие от некоторых первых работ в области эволюционной психологии, эта книга не основывается на тщательном сравнительном исследовании. Не является она (в отличие от многих великих трудов по изучению поведения животных) и результатом тысяч и тысяч часов усердных полевых наблюдений за тем, например, как пауки ткут паутины.

Толчком к ее написанию послужил совет одного биржевого маклера. Я находился в Монако с рядовым заданием журнала National Geographic, и у меня возникло чувство, будто я попал в другую вселенную, где даже самая непринужденная болтовня могла в любой момент обернуться сюрреалистической стороной. Например, однажды я сидел в баре с двумя молодыми женщинами, подыскивавшими «стартовых» мужей, когда одна из них спросила у другой: «У него все еще „ягуар“ одного цвета с собакой?» – «Ты все перепутала, – ответила подруга, – это был „морган“». А цвет – кремовый». Я попросил одну из них научить меня немного говорить по-французски, и она с удовольствием пропела фра-

зу «Il a du fric», что означает «Он при деньгах». А я, к слову, даже не мог открыть в Монако банковский счет, поскольку мне любезно объяснили, что минимальный вклад составляет сто тысяч долларов.

«National Geographic? – переспросил меня как-то утром английский биржевой маклер. – Почему же вы не в горах Папуа – Новой Гвинеи?»

В ответ я высказал предположение, что у каждого народа есть своя антропология и обычаи коренных жителей Монако, надо думать, не менее экзотичны, чем обычаи любого племени горцев.

Маклер мгновенно заинтересовался этой идеей. «Знаете, – сказал он, – я хожу в ночной клуб Jimmy's – это своего рода ритуал. Каждую ночь исполняют одни и те же песни, танцуют одни и те же девушки...»

Несколько дней спустя я вновь наткнулся на этого маклера в баре, и он тотчас стал указывать мне на антропологические признаки монегасков: «Здесь происходит брачный ритуал племени. Все на виду. Много перьев. Сколько угодно перекрестного опыления».

«Вы говорите, как Дэвид Аттенборо», – ответил я. Двумя руками маклер держал стакан с напитком, пальцами указывая на ярко одетую женщину, сидевшую за стойкой бара. «А вот, – продолжал он голосом ведущего научно-популярной телепрограммы, – божья коровка с черными и белыми полосками и красным воротничком».

Как раз в этот момент в дымчатом зеркале напротив я заметил элегантного мужчину с огромными свисающими усами, как будто сошедшего с полотна Тулуз-Лотрека. Достав золотую зажигалку и любуясь каждым своим жестом, он водил пламенем по кончику толстой сигары. Затем, не выпуская из рук этот фаллический аксессуар, он обошел бар, радостно приветствуя многочисленных знакомых. В этом «сверхчеловеческом» обществе трофейных жен и международных торговцев оружием каждый был богат и блестящ.

Биржевой маклер потягивал напиток и обдумывал сказанное.

«Мы все же животные одного вида, не важно, есть у нас вещички от Cartier или нет, – сказал он. – Можете возиться со знаками и символами, изучать их, но в конечном счете поймете, что любой из них говорит окружающим то же, что и красный зад обезьяны – „обратите внимание на меня“».

Эта идея дала плоды, поскольку почва была подготовлена самой моей жизнью. Большую часть последних двадцати лет я писал о мире животных и растений для таких журналов, как National Geographic и Smithsonian. В то же время я регулярно сочинял статьи на совершенно не имеющие отношения к природе темы для Architectural Digest. Таким образом, я писал то о богатых, то о животных. Беседа за бокалом шампанского с Ричардом Брэнсоном в частном клубе в Кенсингтоне могла смениться плаваньем по кишасей пираньями перуанской Амазонке, а сразу после того как во дворце

Бленем мне давал интервью лорд Джон Джордж Вандербильт Генри Спенсер-Черчилль, одиннадцатый герцог Мальборо, я садился на самолет, летящий в Ботсвану, чтобы в дельте реки Окованго попасть на прием к благородному бабуину по кличке Пауэр. Трудно сказать, какой из этих миров опаснее, однако нельзя было не заметить определенного сходства, путешествуя между ними. Например, биолог, которого я посетил в Ботсване, заметил: «У бабуинов принято вести себя так, как рекомендует Джейн Остин в своем романе: поддерживать прочные связи с родственниками и стараться понравиться вышестоящим».

Как писатель, специализирующийся на естествознании, я всегда полагал, что все особи животных, от австралийского муравья до Руперта Мердока, в большей или меньшей степени подчиняются правилам, диктуемым принадлежностью к тому или иному виду. Они имеют общую со своими собратьями физиологию, охраняют свою территорию, следуют принципам социальной иерархии, репродуктивного поведения, заботятся о потомстве... Иначе их, как правило, съедают.

Итак, я задался вопросом о том, нельзя ли рассмотреть богатых в новом свете – как представителей фауны. Мне пришло в голову, что можно даже написать естественную историю богатых, как-то перекликающуюся с утверждением, гласящим: «Богатые не похожи на нас с тобой: они чаще метят территорию». Немецкий поэт Генрих Гейне, например, одна-

жды описал свое посещение парижских апартаментов барона Джеймса Ротшильда. Когда «обшитый золотым галуном лакей» вышел из покоев барона с огромным ночным горшком, то ожидавший в передней биржевик встал и «почтительно приподнял шляпу». Это, естественно, напомнило мне рабочеплепное поведение домовых мышей рядом с лужицей мочи самца-лидера.

Приведу и другой пример. Услышав, какой скандал устроил контролирующий косметическую компанию Revlon миллиардер Рональд Перельман своей третьей жене Патриции Дафф, которая без ведома мужа отправилась на какую-то вечеринку, проходившую во время съезда Демократической партии в 1996 году, я вспомнил, что самец осы, отыскав подходящую самку, часто заталкивает ее в труднодоступное место, чтобы не дать другим самцам спариться с ней.

Аналогия такого рода может показаться возмутительной и оскорбительной, поэтому я честно признаю, что переходить эту границу не следует. Было бы неправильно, например, уподоблять Перельмана мухе *Johanne seniella nitidia*, у самца которой гениталии отламываются после копуляции и становятся своего рода поясом целомудрия на теле самки. С другой стороны, сами богатые сравнивают свое поведение с животными так часто и настойчиво, что это свидетельствует об их страстном желании постичь собственное место в мире природы. Джон Рокфеллер, готовясь под безобидной личиной South Improvement Company начать одну из самых хищ-

нических акций в истории американского предпринимательства, признался своей жене: «Я чувствую себя как лев в клетке, и я бы рычал, если бы от этого был толк». Впрочем, проводимые аналогии не всегда так примитивны. Роберт Дедман-старший (не последний человек в списке четырехсот самых богатых людей журнала Forbes) однажды так описал радость приобретения: «Я чувствую себя комаром на нудистском пляже. Все выглядит так аппетитно, что не знаешь, с чего начать».

Однако будет ли убедительным выбор богатых как объекта естествознания? Можем ли мы обсуждать их естественное поведение, когда границы общественно-экономических классов так подвижны и какой-нибудь Билл Гейтс может пройти путь от рядового представителя верхнего слоя среднего класса до богатейшего олигарха мира за десять или двадцать лет? Или, коли на то пошло, когда такой интернет-магнат, как Масайошисан, может потерять за год 63 миллиарда долларов и все равно остаться богаче самого Бога?

На первый взгляд идея казалась смехотворной. Богачи не отличаются от вас или меня генетически (если не считать последствий близкородственных браков из поколения в поколение). Все мы, как сказал мой знакомый маклер в Монако, животные одного вида. Важнейшие биологические и мыслительные механизмы, необходимые для нашего взаимодействия друг с другом и с миром, получили развитие в те времена, когда особи нашего вида при ходьбе еще волочили

по земле руки, причем эти древнейшие модели адаптации определяют наше поведение по сей день. Мы жадно поглощали жиры и сахар, еще будучи охотниками в саванне, где эти природные ресурсы скудны, и по-прежнему объедаемся ими сегодня, став конторскими служащими, хотя теперь они доступны в изобилии и даже грозят сердечно-сосудистыми заболеваниями и кариесом.

Но богачи имеют больше сладкого, чем все остальные. Или, точнее говоря, они имеют больше всего, что им хочется в тот или иной момент. Когда животное получает больше каких-либо природных богатств или иных ресурсов, оно способно изменить свое поведение. Дайте ревуна больше пищи и более высокий статус, и он станет чаще заниматься сексом. Дайте сумчатой крысе много полных мусорных баков, и вскоре она начнет производить на свет больше самцов, чем самок. Индивидуумы со схожим генетическим строением ведут себя неодинаково при разном доступе к ресурсам.

«Общеизвестно, – писал изучавший приматов зоолог Франс де Вааль, – что зерно подсолнуха, посаженное на солнечном участке, прорастая, становится совершенно иным растением, чем то, что было посажено в тени».

Применимо ли это к людям? По крайней мере, общие биологические принципы и закономерности поведения начинают значить гораздо больше, когда проявляются в жизни богатых. Никому нет дела, если обычный менеджер среднего звена хмурит брови и бушует, пытаясь укрепить свой статус.

Но когда подобное доминантное поведение демонстрирует Билл Гейтс, гибнут компании, люди богатеют или разоряются, и это привлекает пристальное внимание всех, в том числе правительства США.

Рассмотрение богатых людей через призму поведения животных может быть весьма полезным, в том числе для самих богачей. Гейтс, возможно, не имел бы неприятностей с американским правительством, если бы понимал тонкости борьбы за главенство, наблюдаемой в мире животных. Первый параграф руководства «Инструменты лидерства обезьян Тамба» гласит: шимпанзе иногда приходится утверждать собственный статус, вырывая глаз соперника. Однако он также может добиться господства более мягкими способами, такими как социальное манипулирование, создание союзов и даже любезность.

Зооморфизм (уподобление людей животным) и антропоморфизм (уподобление животных людям) – очень древние занятия. Но ряд событий нескольких последних десятилетий показал, что у людей и животных больше общего, чем мы думали. Самым важным стало то, что такие биологи, как Джейн Гудол, Амоц Захави и Гордон Орианс, начали представлять результаты первых подробных и продолжительных полевых наблюдений за популяциями диких животных. Возможно, не так просто увидеть связь между богатой женщиной, прохаживающейся в туфлях от Маноло Бланика, и каким-нибудь низкооплачиваемым биологом, который проби-

рается сквозь кустарник в разношенных Tevas. Однако ранее никто не изучал истории жизни тех или иных индивидуумов в животном мире годами и даже десятилетиями, фиксируя, помимо прочего, их происхождение, получение и утрату ими власти, влияние статуса на поведение в брачный период и способы передачи статуса потомкам.

В то же время ученые начали признавать, что животные думают и чувствуют, а ведь еще в 1970-х годах такая позиция считалась биологической ересью. Теперь специалисты пытаются найти сходства и различия в мышлении животных и людей. Молекулярные биологи тем временем продемонстрировали, насколько сильно наш генетический фонд совпадает с другими видами. Доказано, что геномы человека и шимпанзе на 98,4 % идентичны. Но даже при изучении столь отличного от нас вида, как крошечная червеобразная нематода *Caenorhabditis elegans*, обнаруживается, что 74 % групп генов, являющихся основными рабочими единицами генома, практически совпадают с теми, что мы можем найти, скажем, у Марты Стюарт. Становится все более очевидно, что люди и животные – это часть биологического континуума. Несмотря на всю свою щедрость в создании новых видов, природе свойственна и скупость, раз она всякий раз использует одни и те же фокусы. В эту тенденцию порой с трудом верится, например, когда узнаешь, что феромон личинки пяденицы оказывается также химическим сигналом к проявлению сексуальной активности для азиатского слона.

Вместе эти биологические открытия породили новую отрасль науки – эволюционную психологию, которая исследует, как наша ранняя история существования в африканской саванне продолжает формировать наше поведение на Саттон-плейс и авеню Фош. Эволюционные психологи, конечно, также отмечают поведенческие и биологические факторы, влияющие на наш образ жизни в Перт-Амбое. Однако исследователи, изучающие какой-либо вид, уделяют особое внимание доминантным особям, а в случае человека это, как правило, богатые люди. Исследования позволяют предположить, что некоторые не слишком приятные механизмы выживания (а также некоторые весьма и весьма приятные) играют особенную роль в среде богатых людей хотя бы потому, что их ставки очень высоки. Поэтому мы и говорим о естественной истории богатых.

Эволюционная психология до сих пор дала только два повода для критики. Первое обвинение состоит в том, что она лишь укрепляет традиционные роли полов: мужчины зарабатывают деньги и находят новых сексуальных партнеров, а женщины остаются жертвами двойных стандартов. Традиционно считается, что Арманды Хаммеры и Нельсоны Рокфеллеры нашего мира склонны изменять женам, поскольку самцы получают огромное биологическое преимущество за очень небольшую цену, распространяя свое семя как можно шире.

Но эволюционная предрасположенность к неверности

столь же сильно (хотя, возможно, более избирательно) действует и у женщин. Биологи сейчас признают, что самка блюберда, долгое время считавшаяся примером пожизненной моногамии, часто вступает в то, что деликатно называется EPCs, то есть extra-pair copulations – «связи вне пары». Хотя ее супруг может быть хорошим добытчиком, он зачастую скучен. Поэтому она обращается к любовнику в ожидании подарков, трепетного любовного внимания и, быть может, лучших генов. В результате проведенного исследования оказалось, что более 15 % потомства блюбердов зачаты не партнерами по гнезду. Какое отношение это имеет к жизни богатых? В весьма схожей с блюбердами манере поступали Дженни Джером и Рэндольф Черчилль. Они состояли в сочетавшем среднее богатство и аристократический престиж браке, первым сыном от которого стал Уинстон Черчилль.

Однако Рэндольф страдал от неизлечимого сифилиса, и Дженни за свою жизнь сменила более двухсот любовников. Одним из них летом 1879 года, по-видимому, был подполковник Джон Стрейндж Джоселин. В феврале следующего года миссис Черчилль родила Уинстону брата, которого называли Джон Стрейндж Спенсер Черчилль.

Вторым поводом для критики может послужить то, что термин «естественная история богатых» отдает рецидивом социального дарвинизма. История использования феодалами-разбойниками конца XIX века дарвинистского принципа выживания сильнейших для самовосхваления и притес-

нения бедняков стала частью нашей интеллектуальной мифологии. Да и в дальнейшем, можно предположить, состоятельных людей вполне устраивало сознание того, что их богатство было, как сказал Джон Рокфеллер-младший, «воплощением природного и Божьего законов». Но словосочетание «выживание сильнейших» вошло в обиход задолго до публикации в 1859 году работы Чарльза Дарвина «Происхождение видов», его придумал экономист Герберт Спенсер. Более того, в то время богатые люди приписывали причины своих успехов скорее Божьей воле, нежели природному порядку. Джон Рокфеллер-младший в особенности восхвалял кооперативный и христианский характер, якобы свойственный его трастовой компании Standard Oil, противопоставляя его дарвинизму.

В любом случае я надеюсь использовать более изящную форму дарвинизма не для восхваления или обличения богатых, а для понимания их, а также для объяснения того, каким образом модели общественного взаимодействия, сформировавшиеся у их далеких предков, продолжают влиять на их поступки сегодня. В этой связи дарвинизм предстает своего рода планом для изучения поведения богачей и используемых ими стратегий, позволяющим искать ответы на разнообразные вопросы. Какие эволюционные механизмы способствуют приобретению богатства? Как используется собственное приматам доминантное поведение для сохранения богатства и превращения его в общественное положение?

Почему ежегодный съезд Рокфеллеров в Покантико-Хиллз следует считать не просто семейной встречей, а дарвинистским инструментом продолжения династии? Какие особенности поведения заставляют богатых раз за разом посещать одни и те же места – Аспен и Санкт-Мориц, Нантакет и Майорку – и встречаться с одними и теми же людьми? Я не намерен судить богатых с позиции морали, как не стану судить самок луговой собачки, пожирающих потомство своих сестер в последние суровые дни зимы, а с приходом весны выхаживающих это потомство как свое собственное. Натуралист учится оценивать различные стратегии поведения исключительно с позиции их полезности для выживания.

В этой книге я намерен прибегать к инструментам эволюционной психологии одновременно с охотой и осторожностью. Моя задача как журналиста – подвергать сомнению, будоражить воображение, информировать и развлекать. Временами я буду выходить за пределы того, что решил бы утверждать ученый. Если я, к примеру, сравню Дональда Трампа с мухой-скорпионницей, читатель может заподозрить, что я схожу с тропы строгого научного исследования. В то же время я, конечно, буду отмечать, когда сами эволюционные психологи доходят до абсурда. Так, один автор предположил, что страстные поцелуи изобретены богачами Средневековья в качестве составляющей системы куртуазной любви, призванной сделать более поздними браки и размножение землевладельцев. Но ведь Саломея любила це-

ловаться, не так ли? А Клеопатра?

Мой подход будет, в сущности, благожелательным, чему есть как минимум три причины. Во-первых, все мы, скорее всего, произошли от богатых. Поначалу это может показаться маловероятным, поскольку, в конце концов, согласно самому избитому тезису дарвинизма, все мы произошли от обезьян. Но последние исследования позволяют сделать вывод, что мы почти наверняка происходим также и от королей. В терминах дарвинизма следует говорить, что мы произошли от доминантных животных, выгодно использовавших свой общественный статус в репродуктивных целях. Не так давно изобретательный защитник памятников архитектуры написал пятидесяти богачейшим людям Великобритании, стремясь заручиться их поддержкой в качестве «потомков короля Эдуарда III». Это беспроектная с точки зрения генеалогии авантюра, поскольку Эдуард III, правивший в XIV веке, имел семнадцать детей, а это означает, что в современной Англии вполне может жить около двух миллионов его потомков. Еще надежнее было бы обратиться к потомкам короля Генриха I, правившего в XII веке и оставившего около пятидесяти незаконнорожденных детей.

Во-вторых, все мы надеемся разбогатеть. Можно сказать с полной уверенностью, что мы произошли от людей, любивших пищу и секс, и унаследовали от них глубоко укоренившееся стремление иметь высокий статус, поместье на берегу моря, красивый пейзаж, подобный тому, что открывает-

ся из окон английского загородного дома (и целиком создан из растений, вывезенных из африканской саванны), и массу других приятных вещей, которые часто ассоциируются с богатством и славой. Более того, несмотря на все наши оговорки, мы жаждем быть такими, как богачи, следим за ними так же подобоострастно, как группа горилл, следующих за своим доминантным вожаком с серебристой шерсткой на спине, подражаем им так же охотно, как бабочка *Basilarchia archippus* подражает окраске данаиды (*Anosia plexippus*). Как и в любой иерархии, мы вместе с тем боимся богатых, ведь они могут использовать свою власть, чтобы обидеть нас.

В-третьих, я склонен сочувствовать богатым, которые находятся в особенном положении, подобном положению слонов-самцов во время муста или оголодавших медведей-гризли в период гиперфагии. Близкородственное скрещивание (инцухт) дает преимущество концентрации семейного богатства, однако оно также увеличивает вероятность слабоумия или наследственных заболеваний (например, порфирии, от которой страдал Георг III и, вероятно, император Вильгельм II). Женидьба на богатой наследнице может быть полезным инструментом укрепления династии, однако она же увеличивает риск бесплодия.

Более того, жизнь на вершине может в некотором отношении быть исключительно неприятной. Недавно я слышал, как бенефициарий трастового фонда с жаром перечислял список бед, связанных с унаследованным богатством.

Он вспомнил социальную изоляцию, неприязнь ровесников, раздающиеся вокруг филиппики против богатых, предательство или циничное использование его друзьями, неоправданно завышенные ожидания семьи и общества, неравный в материальном отношении брак и отсутствие тех обычных обстоятельств (вроде беспокойства по поводу квартирной платы), которые побуждают нас вылезать из постели по утрам в поисках средств к существованию или ради приобретения толики самоуважения.

Он мог бы добавить, что богатым никто не сочувствует. Считается, что если вы имеете миллион долларов, то должны терпеть и помалкивать. Богатые даже не всегда могут найти утешение друг у друга, поскольку большие дома с множеством комнат и перегородок изолируют их от членов собственных семей. Сэлли Бингхэм писала о своем воспитании в семейном поместье в десяти милях от Луисвилла, штат Кентукки: «Одни в своем имении, мы жили как изолированное племя со своими специфическими обычаями, подобно какой-нибудь группе первобытных людей в лесах Новой Гвинеи».

Наконец, жизни наверху присуща жесткая конкуренция. Богатство часто доводит людей до крайностей демонстративного и оборонительного поведения, примерно как в случае морского слона, которому приходится тратить тысячу фунтов лишнего жира каждый брачный сезон для подтверждения собственного статуса. Появление в списке четырех-

сот самых богатых американцев, опубликованном журналом Forbes, не принесло Теду Тернеру чувства полного удовлетворения: «В первый раз, когда я увидел там свое имя, я подумал: „Хм, я мог бы добиться и большего“». Однако стремление «быть круче» может легко привести к *folies de grandeur*. Например, одна богатая пара из Нью-Йорка устроила вечеринку, сняв апартаменты во дворце Бленем – родовом гнезде семьи Черчилль – и разослав приглашения, подписанные: «Мистер и миссис Джон Гутфройнд, в своем доме в Бленеме». Мир всегда с жадностью следит за богатыми, отмечая, насколько убедительно или фальшиво звучит их хвастовство.

В этой книге я предлагаю нам слушать их несколько иначе, путешествуя по миру богатых так, как если бы мы были антропологами, впервые попавшими на остров Ириан-Джая к живущему на деревьях племени комбаи, или приматологами, старающимися отметить самое очаровательное, пикантное, а также нелепое и смешное в жизни беличьих обезьян.

Именно в таком настроении, следуя совету маклера из Монако, я направился однажды субботней ночью в клуб Jimmy'z. В час ночи рядом стояли пять «бентли», три «роллс-ройса», шесть «феррари» и бесчисленное количество «мерседесов», выстроившихся перед входом в иерархическом порядке. Это была самая обычная субботняя ночь. Мой вожатый переговорил с местным хозяином. (Того звали Франко. Никакого Джимми там не было, название местечка

– просто модно звучащий псевдоамериканизм.) Вскоре мы сидели за одним из столиков, заказанных для постоянных посетителей, рядом с низкой стеной с видом на пруд.

Окна были распахнуты в ночь, так что в комнате чувствовался средиземноморский бриз. Над прудом перекинут мост, ведущий в японский садик на противоположной стороне. В хорошую погоду люди стоят и танцуют на парапете, иногда падая в пруд. Бокал шампанского стоит сорок долларов, хотя шампанское это практически национальный напиток в Монако. Однако даже за стакан минеральной воды просили всего на два доллара меньше, поэтому оставаться трезвым не было смысла.

Я потягивал напиток, а из темноты возникали уже замеченные мной «в селенье» лица. Мимо прошел мой английский биржевой маклер – потный и похожий на огромного белого охотника, преследующего невидимую жертву. Я начал различать иерархию столиков позади тех, что зарезервированы для принца Альберта и его друзей. Я узнал крупного торговца недвижимостью и нефтяного магната из Саудовской Аравии. На сцену выскочила женщина в одном купальнике. Хотя я раньше ее не встречал, инстинктивная демонстрация брачного поведения приматов была мне давно знакома.

Чуть позже я оказался на танцполе. Вокруг сливки европейской цивилизации – пример неравного распределения человеческого богатства и красоты на планете – толкались

и сверкали под песню «Don't Want No Ugly Mothersucker». (Оборотная сторона пластинки с хитом-однодневкой «Don't Want No Short-Dick Men». Вместе две эти песни составляют краткий, но убедительный трактат на тему эволюции в результате полового отбора.)

Я заметил скромную азиатку в традиционном белом шелковом платье, ступавшую изящными шажками в окружении четырех охранников. Она устроила небольшую вечеринку на другой стороне пруда и посылала выпивку местным, которые беспрестанно жужжали о том, китаянка она, японка или таитянка и не та ли она принцесса, о которой ходят слухи. Никто точно не знал, а ведь необходимо было в конце концов включить всех в единую племенную иерархию. «Не важно, кто она. В Монако она никто, потому что сидит на той стороне пруда. Все важные люди сидят здесь, в Jimmy'z».

Вскоре я летел домой, довольный тем, что в Монако я никто, но в то же время страдающий от этого. В мире, где почти не осталось чудес, я отыскал зверей нового вида, возможно самых опасных и неуловимых животных на Земле. Все знакомые методы биологического исследования – радиолошейники и дротики с транквилизаторами – будут бесполезны в этой новой охоте. Мне не придется делать слепки следов. Среда обитания, которую мне предстояло исследовать, была странной, а в некоторых случаях запретной.

Вернувшись домой, я с тоской взглянул на вязаный жилет и поношенные ботинки в гардеробе. Затем я взял телефон и,

чувствуя прилив сил от незримой поддержки бесстрашных исследователей прошлого, заказал авиабилет в Лос-Анджелес и машину – красный кабриолет Ferrari F355 Spider стоимостью 150 тысяч долларов. Если быть точным, я взял его в аренду. Я решил, что для предстоящих приключений мне потребуется самый разнообразный камуфляж.

Насколько богаты богачи?

«Телефон для Арманда – как гидрант для собаки. Он не может пройти мимо, не воспользовавшись им. Разница только в том, что вместо лапы он поднимает трубку».

Миссис Арманд Хаммер

Если мужчины произошли от Марса, а женщины от Венеры, откуда тогда взялись богачи? Быть может, они, как часто подозревают обычные люди, – представители внеземной формы жизни? Не цвета ли денег их кровь? Нет ли у них специальных антенн, улавливающих, как любят говорить корреспонденты, малейшие признаки грядущих прибылей и потерь? Могут ли они видеть сквозь стены? Действительно ли между созвездием Большого Пса, в котором они живут, и миром, в котором обитают карлики вроде нас с вами, целые световые годы? Правда заключается в том, что богатые люди совсем не являются отличным от нас видом. Скорее, они имеют признаки особого подвида.

Сами богачи часто говорят, что хотят быть обычными людьми и вести нормальную жизнь. «Я просто хочу принадлежать к среднему классу», – любили повторять разбогатевшие благодаря Интернету миллионеры в конце 1990-х годов. Если эта двойственность по отношению к богатству и неподдельна, она все же немного неискренна. Джеф Безос стал не

только миллиардером, но еще и народным героем эпохи, потому что водил старенькую «хонду» и перевозносил скромность. «Я не думаю, что богатство действительно меняет людей», – заявлял он. Но как раз в это время он отказался от аренды квартиры площадью 900 квадратных футов в центре Сиэтла, купив в зеленом пригороде Медины за десять миллионов долларов расположенный на берегу особняк. Его новыми соседями оказались Билл Гейтс, Йон Ширли и Натан Мирволд. В дальнейшем он решил перестроить и сделать свою резиденцию побольше, по-видимому, сочтя 7 тысяч квадратных футов излишне скромными в таком блестящем окружении. Таково богатство.

Хотят люди этого или нет, процесс обогащения неизбежно отчуждает их друг от друга. Он изолирует богачей от основной массы населения, что является первой ступенью эволюции, и неумолимо заставляет их меняться. Они входят в особое сообщество с собственными моделями поведения, системами знаков, языком и средой обитания.

«Я нормальный человек, – сказала мне одна чрезвычайно богатая женщина, – не похожий на большинство богачей. Я действительно много работаю. Как правило, состоятельные люди только и делают, что едят, пьют, спят и, простите за выражение, трахаются или развлекаются как-то иначе».

Их дети или внуки создают пары главным образом с равными себе, как, например, Уитни с Вандербильтами или Файрстоуны с Фордами. (Если вы собираетесь сделать ма-

ленький подарок Дженнифер Гейтс Безос, начинайте копить на него прямо сейчас.) Так из «первичного бульона» возникает нечто новое и удивительное – культурный подвид *Homo sapiens pecuniosus*.

Как выявить эту породу? Разве существует голотип, типовой экземпляр вида, выставленный где-нибудь в музее, сравнивая с которым новичка можно было бы сказать, богат он или нет? Можно ли представить группу, в которую одновременно входят такие изящные персоны, как французский коммерсант Бернар Арно – владелец Louis Vuitton и других роскошных марок, – и хулиганы вроде звезды баскетбола Шакила О’Нила, весящего 330 фунтов и вытатуировавшего на левом бицепсе словечко «TWISM» («The World Is Mine»)? Можно. Для начала нужно определиться с тем, что мы подразумеваем под словом «богач».

Игры с числами

Однажды в Аспене я пил кофе с местным парнем. В тот день он оказался уже вторым человеком, сообщившим мне в самом начале беседы, что ему нет нужды работать. Он женился на девушке из видной семьи, а так как названная им фамилия не произвела на меня должного впечатления, он присовокупил: «Им принадлежала корпорация General Dynamics (производитель самых смертоносных систем вооружения), а еще они владели Empire State Building. У вас

есть Forbes 400?» Оказалось, сейчас их состояние достигает 3 миллиардов долларов.

Рядом со мной сидел крепкий парень с прямой, почти балетной осанкой, некоторая надменность сквозила только в манере постоянно говорить «мы».

«Мы действительно, действительно изо всех сил стараемся не одеваться лучше других, не водить классные машины (любой выскочка может купить „рейндж-ровер“) и держать в тайне свою благотворительную деятельность. Иногда реклама неуместна».

Он нелестно отзывался о честолюбцах. Возможно, это оттого, что сам он оказался в этом мире сравнительно недавно. «Вы не должны притворяться, что способны бежать со скоростью гепарда, будучи мулом», – сказал он. Особенно его раздражал новый городской клуб, выделивший «некоторых жителей Аспена как принадлежащих к высшему разряду, как своих среди чужих. Его сделали таким эксклюзивным, что многих из нас затошнило». Мой собеседник записался членом-основателем, просто чтобы иметь возможность время от времени сыграть короткую партию в гольф. Но прочим членам клуба, как оказалось, в среднем было шестьдесят четыре года. Мулы, а не гепарды. Они играли каждую партию по пять с половиной часов. Поэтому, вступив в клуб за 60 тысяч долларов, он продал свое членство за 175 тысяч и мог теперь наслаждаться своим нравственным совершенством.

Он, как и все прочие, с кем я беседовал, поинтересовал-

ся, какое определение богатству я предполагаю дать, на что я ответил, что думаю принять в качестве низшего предела 5–10 миллионов долларов инвестиционного капитала. «Мне не кажется, что это большая сумма», – последовал ответ. Это может показаться странным, но такое суждение вполне резонно. Пять или десять миллионов потребуются только на приличный дом (в среднем в Аспене они стоят 3,4 миллиона долларов, но поскольку это, безусловно, будет второй ваш дом, то потребуются дополнительные средства на уход за ним, полеты туда и обратно и развлечение ваших новых рафинированных соседей). В любом случае, добавил мой собеседник, деньги не имеют значения: «Они меня не слишком занимают». Под богатством он понимал главным образом довольство своей судьбой: «Я считаю, что богатство – это способность владеть всем, что имеешь, независимо от количества. Если ты имеешь 50 миллионов, но носишься как угорелый, устаешь до смерти и в сущности являешься рабом того, к чему стремишься, я бы ни в коем случае не назвал это богатством». Я возразил. Парень с 50 миллионами может быть их рабом, но люди все равно танцуют под его дудку.

«Значит, в вашей книге будут просто игры с числами? – спросил он. – Важно только содержимое моего кошелька?» Он достал бумажник и показал мне, чтобы продемонстрировать мою непроходимую глупость. Сверху лежал один доллар, вероятно, в качестве свидетельства присущего ему сдержанного достоинства. Затем он отогнул его, показав мне пач-

ку купюр по сто долларов.

Я вновь обнаружил потерянный было след.

Деньги меня не интересуют

Этот случай заставил меня вспомнить, сколь странное и противоречивое животное я решил изучать. Речь шла не просто о новых или старых состояниях, а о старых состояниях, сочетавшихся с мужьями-нуворишами, а также о женщинах в поисках охотничьих трофеев, которые продаются сначала одному «большому папочке», а потом другому – еще больше. Затем, конечно, есть богачи работающие и богачи праздные. Деспоты в первом поколении и потомственные прожигатели жизни. Богачи, читающие Эпиктета и искренне задающиеся вопросом «как сделать этот мир лучше?», и богачи, которых главным образом занимает другая проблема – «кем бы сегодня закусить?». Богачи Сиэтла, в большинстве своем живущие спокойно, не привлекая к себе внимания, и богачи Лос-Анджелеса, просыпающиеся под крещендо литавр. Новые деньги, на которые покупаются пони для поло, и старые деньги, расходуемые на роликовые коньки.

Что у них общего? Почти все, с кем я общался, так или иначе выразили мысль о том, что деньги как таковые их не особенно интересуют. Сначала это показалось мне четвертой большой ложью наряду со словами «я пошлю вам чек по почте» и тому подобным. Даже если и так, то это ложь со

своей традицией. Так, в библиотеке семидесятикомнатного загородного поместья The Breakers Корнелиуса и Элис Гвин Вандербильт в Ньюпорте (Род-Айленд) была белая мраморная доска с древней надписью на французском языке: «Мало я забочусь о богатствах и не сокрушаюсь, теряя их, ибо в конечном итоге только ум представляет ценность». Биограф Барбара Голдсмит пишет, что Вандербильты не видели иронии в покупке этой доски, которая была оторвана от камина четырехсотлетнего замка в Бургундии. Маловероятно, чтобы и строитель замка сделал такую надпись ради смеха. Богатые люди всегда считали, что особенными их делает одаренность, ум, стиль, физические данные, но отнюдь не деньги.

Тем не менее мои собеседники часто вели себя так, как будто их интересовали деньги и только деньги. Они поддерживали скучные светские беседы о том, кто, сколько и на что тратит: «Проблема Арни в том, что хотя он может позволить себе нанять чертовски хорошего пилота за 250 тысяч долларов, но нанимает того, который стоит 150 тысяч». Они с дико высокомерной развязностью приклеивали ценники к самым деликатным вопросам семьи и брака. Фотограф, делавший портреты двух красивых молодых женщин, перед этим случайно услышал рассказ о нетрадиционных сексуальных домогательствах пожилого мужа. О характере его запросов ничего (к счастью или сожалению) узнать не удалось, за исключением того, что они были отвергнуты супругой. Поэто-

му муж предложил ей сначала 100, а затем и 200 тысяч долларов. «ТАКОГО я не делаю», – отвечала она. На это муж заявил: «Триста пятьдесят тысяч, и это мое последнее слово». Она недолго поколебалась, возможно вспоминая материнское наставление о важности взаимных уступок в браке или просто прикидывая, хватит ли этих денег на шубу из русского соболя, и наконец молвила: «За 350 тысяч – сделаю».

В шкуре «большого пса»

И все же фраза «деньги меня не интересуют» повторялась так часто и порой с такой откровенной скукой при мысли о еще одном заработанном или потерянном миллионе, что я начал думать, что это, возможно, и не такая уж большая ложь. Деньги, живые деньги, безусловно, важны. Однако после того, как проходит головокружение от первой крупной суммы наличных, большинство людей обнаруживает, что одних только денег недостаточно. Зато открывающиеся благодаря им возможности завораживают. «Не делайте поспешных выводов, все делается ради любви», – сказал однажды банкир одной состоятельной семьи по поводу устремлений богачей. Конечно, он был в какой-то степени прав. Однако мой опыт натуралиста заставляет меня думать, что чаще всего богачами движут те же мотивы, что и высшими животными в естественной среде обитания: стремление к контролю, доминированию, выбору лучших половых партнеров и (са-

мое главное) укреплению статуса.

Деньги всего лишь вводят вас в игру, и цена входа может сильно варьироваться в зависимости от окружения. Поэтому вопрос оказался гораздо сложнее тех, которые мы задавали первоначально: «Что значит быть богатым?» или «Как вы понимаете богатство?». В гималайской стране Бутан я путешествовал вместе с принцем – кузеном короля, – не имевшим денег в том смысле, который вкладывают в это выражение американцы и уж тем более жители Аспена. Но говорившие с ним люди прикрывали рот, чтобы их дыхание не коснулось его. Он обладал той же аурой, что и его кузен, и поэтому был богат по меньшей мере в одном традиционном смысле. Английское слово *rich* восходит к тому же индоевропейскому корню, что и кельтское *rix*, латинское *rex* и санскритское *rajaḥ*, имеющие значение «король», а во многих культурах понятие богатства тесно связано с близостью человека к королевской власти. Мой бутанский принц также мог считаться богатым по местным экономическим стандартам. Если, как предположил один наш спутник, вас начинают считать богатым, когда ваш заработок в двадцать или тридцать раз превосходит местный доход на душу населения, тогда в Бутане, где годовой доход на душу населения составляет 510 долларов, человек, получающий 15 тысяч, вероятно, мог бы жить как король.

А в США? «Состояние в один миллион долларов – это не более чем достойная бедность», – заметил в 1888 году

один известный человек из числа четырехсот самых богатых ньюйоркцев. Тем не менее слово «миллионер» сохранило значение своего рода талисмана. Телевизионное шоу «Кто хочет стать миллионером?» популярно вопреки стараниям ведущего Реджиса Филбина. Книга «Миллионер по соседству» стала бестселлером, хотя ее героями были застенчивые души, отдававшие предпочтение домашним посиделкам субботними вечерами, «бьюикам» и кредитным карточкам J. C. Penney. Эти миллионеры фактически имели средний годовой доход в размере 131 тысячи долларов и принадлежали к разряду людей, готовых за 200 долларов «дать личное интервью или участвовать в фокус-группе». Словом, они были «работягами» с довольно скромным капиталом.

Начальное богатство

Для достижения поставленных в данной книге целей правильное рассматривать богатство нескромное, бесстыдное, непристойное. Недавнее исследование, подготовленное для нужд индустрии финансовых услуг, показало, что в США насчитывается 590 тысяч «пентамиллионеров», и автор предсказывал, удовлетворенно потирая руки, что к 2004 году их будет уже 3,9 миллиона. Эта экономическая когорта полностью состоит из людей, чей чистый капитал (не считая стоимости основного жилья) составляет пять или более миллионов долларов. В других докладах появляются такие понятия,

как «сантимиллионер», а также изумительные и фантазмагорические «газиллионер» (gazillionaire) или даже «кабиллионер» (kabillionaire).

Однако слово «миллионер» все еще будоражит воображение, даже если и требует нового истолкования, отвечающего новым временам. В ходе проведенного недавно The Wall Street Journal опроса большинство людей оценивали богатство не размером собственности, а размером дохода – не менее миллиона долларов в год. Это перспективный путь. В 1999 году налоговое управление США получило примерно 205 тысяч налоговых деклараций, в которых был указан скорректированный общий доход в один или более миллионов долларов (при этом большая часть из них являлась совместными налоговыми декларациями). Напрашивается вопрос: можно ли вести жизнь богатого человека с меньшими деньгами? Иначе говоря, можно ли в каком-то райском местечке делать все то, что хочется (и о чем вашим соседям остается только мечтать), не особенно беспокоясь о том, как за это заплатить?

Если вы думаете, что богатые могут не заботиться о том, что думают соседи, то вы ошибаетесь. Искусство быть богатым – это, по крайней мере отчасти, способность внушать зависть и управлять ею. Если вы больше всего любите клеить куклы из вчерашних газет, уютно устроившись на чердаке, то при всем своем состоянии и удовлетворенности жизнью вы не можете называться богачом. Вот если бы вы клеили

купюлы из стодолларовых купюр...

Так какова же волшебная сумма, делающая вас богатым? Не обращаясь к каким-либо опросам или экономическим факторам, если не считать беглого взгляда на счета за последний месяц, скажу – по моему впечатлению, с доходом менее миллиона можно жить очень неплохо. Годовое жалование в размере 500 тысяч долларов может и не сделать из вас богача, поскольку останется необходимость вскакивать по будильнику и лизать задницы тех, кто выше вас в иерархии, однако такой же доход от собственного портфеля ценных бумаг уже говорит о приятной независимости. Таким образом, порог, за которым начинается богатство, расположен, как мне (а также большинству инвестиционных консультантов и успешных фандрайзеров) кажется, пусть и не в экзотичной, но весьма приятной области пентамиллионеров. Любые точные числа будут иметь довольно субъективный характер. Все зависит от того, что вы любите делать и где вы любите это делать. В Аспене или Палм-Бич инвестиционный портфель в 5 или 10 миллионов долларов, конечно, никого не заставит вскочить с места, чтобы поглазеть на вас. В Нью-Йорке банкиры называют состояние в 10 миллионов «начальным богатством» (junior wealth). Не меньше (а, скорее всего, гораздо больше) вам потребуется отдать за квартиру на Парк-авеню, дом в Хэмптоне и обучение детей в Брикли или Спенсе. Однако в большинстве городов США, Европы и Японии (следовательно, и в менее развитых странах)

это будет отличным началом для того, чтобы стать «большим псом».

Но постойте! Прежде чем устремиться в погоню за богачами, нам нужно обсудить два взаимосвязанных понятия, необходимых для определения богатства и характера нашего подвида. Первое понятие – относительная депривация – применимо для описания момента, когда сам богач чувствует, что становится «большим псом»; второе – социальная изоляция – относится к тому, как выбирается среда обитания, в которую врывается зверь, чтобы сказать: «Ррр-гав!»

Относительная депривация

Неотъемлемой частью трудноуловимой природы богатства является то, что люди с деньгами редко думают о себе как о богачах. По крайней мере, они стараются не произносить вслух слова «я богат», даже общаясь со своими супругами. Недавно в одном из баров Парижа я встретил прелестную скромную женщину, которая проводит все свое время в компании очень богатых людей. Чтобы лучше понять мотивы, которые движут ею, я решил спросить, не выросла ли она в семье среднего класса. Подумав, она не решилась дать определенный ответ. Вместо этого она описала свое детство: дом в Париже, водитель, повар, служанка, дом на юге Франции для отдыха в июле, еще один в Нормандии, где они проводили август, картины Моне и Сислея на стенах.

«И вы еще сомневались?» – спросил я.

«Во Франции, – объяснила она, – у нас существует понятие *grande bourgeoisie*, а не средний класс». В любом случае она уверена, что сейчас отнюдь не богата.

Сейчас с этим вообще трудно. Так, в ходе недавнего опроса людей, чей капитал составляет от 1 до 4 миллионов долларов, лишь 9 % сказали, что считают себя богатыми. (Вероятно, в устах людей, проводивших опрос, слово «богатый» звучало слишком вульгарно.) Остальные признали себя обеспеченными или, возможно, «хорошо обеспеченными». Около половины респондентов определили богатство как состояние в пять и более миллионов долларов.

Когда же я в ходе собственного исследования беседовал с людьми, чей капитал составляет примерно 5 миллионов долларов, волшебное число чаще равнялось 10 миллионам. Люди, имевшие 10 миллионов долларов, говорили уже о 25 миллионах, и так далее по нарастающей. Есть люди, которым никакая сумма не кажется достаточной. Когда коммодор Корнелиус Вандербильт незадолго до смерти мучился от болей в животе, врач назначил ему шампанское. «Я не могу себе этого позволить, – ответил Вандербильт. – Думаю, сойдет и содовая». В то время, в 1876 году, его капитал равнялся 110 миллионам, на пять миллионов превышая федеральный резерв США. Зачастую богатство производит именно такое действие – манит в недостижимые дали.

Нельсон Пельц, например, сколотил состояние, энергич-

но суетясь на скупке контрольных пакетов компаний, организованной Майклом Милкеном в 1980-х годах. Сейчас он живет в поместье High Winds площадью 130 акров в Бедфорде (штат Нью-Йорк) и любит раздражать своих богатых соседей, летая на шестиместном вертолете Sikorsky до ближайшего магазина. (Ладно, признаюсь, что это неправда. Он так заботится о покое и хорошем настроении своих соседей, что использует вертолет только в очень важных случаях, например, чтобы избежать тягостной пятиминутной поездки до аэропорта округа Уэстчестер.) Пельц сейчас имеет 970 миллионов, то есть является «сантимиллионером», что, конечно же, превосходно, досадно только, что немножко не хватает до заветного слова «миллиардер». «Ты видишь этих парней с тремя или четырьмя миллиардами долларов, – сокрушался недавно Пельц, – и думаешь: „Что я сделал не так?“».

Психологи называют относительной депризацией склонность оценивать себя не по объективным показателям, а в сравнении с равными себе. Именно поэтому даже сверхбогатые люди часто не думают о себе как о богачах. Либо есть кто-то немногим богаче, либо кто-то идет по пятам, угрожая стать богаче. Отсюда и фраза Джона Рокфеллера, узнавшего в 1913 году, что собственность Дж. П. Моргана не превышала 80 миллионов долларов: «Подумать только! Он даже не был богатым человеком». Как это ни странно, одна из причин, по которым богатые тянутся друг к другу, образуя привилегированный круг, состоит в том, что это облегчает про-

цесс сравнения. Стремление собираться вместе, чтобы беречь раны относительной депривации, а также наслаждаться чувством относительного превосходства, — одна из причин, по которой богатые склонны к социальной изоляции.

Блистательная обособленность

Однажды в Лос-Анджелесе я свернул с бульвара Сансет и поехал извилистыми зелеными дорогами в Бель-Эйр, чтобы навестить голливудского продюсера Питера Губера в его доме. Губер, чьим наибольшим коммерческим успехом был фильм «Бэтмен», живет в расположенной на вершине холма резиденции, занимающей двенадцать акров, огороженных высокой каменной стеной с массивными воротами «под дуб». Таким мог быть вход в жилище Бэтмена. Когда я назвал себя в интерком, ворота беззвучно отворились. Дорога по спирали поднималась вверх к дому, где помощник пропустил меня сквозь еще одни ворота во внутренний двор, затем провел по мраморному коридору, украшенному Дюбюффе, через еще одну пару похожих на ворота дверей в бильярдную. Там я остался ждать, сидя под фотопортретом Греты Гарбо работы Харрелла, которая с высоты глядела довольно сурово. На кофейном столике лежала книга, на обложке которой красовалась репродукция картины Чарльза Белла, очень напоминающая большую картину того же художника, висящую на стене и изображающую внутренности автомата

для игры в пентбол. Другая книга – о Луисе Комфоре Тиффани – подсказывала, что настольная лампа от Тиффани со стрекозами на абажуре куплена не на блошином рынке.

Губер оказался высоким, худым, веселым человеком в синих джинсах и спортивной рубашке, с маленьким перышком, невесть как оказавшимся в его волосах. В тот момент он был одержим размышлениями о разборках в индустрии развлечений, что было темой книги, над которой он работал. Кроме того, он «зализывал» раны, нанесенные его репутации, ведь он был «большим псом» в момент несчастного для Sony прихода в Голливуд, и в одной книге говорилось, что он помог осуществить «самое откровенное надувательство в истории бизнеса». Принимая это во внимание, решение жить за каменными стенами казалось вполне разумным. «Если люди знают, что ты убийца, они хотят убить тебя», – назвал он первую причину, а затем добавил: «Иногда происходят разборки, а ты даже не осознаешь, что тебя уже заказали. Ты возвращаешься домой или идешь в ресторан и падаешь мордой в суп».

Губер не только отличался воинственным характером, он имел собственную территорию и охранял ее. Он владел прибрежным участком площадью 200 акров на Гавайях и ранчо в 1000 акров в Вуди-Крик (район Аспена), где висели объявления, предупреждающие, что лыжня будет закрыта, если люди не перестанут добираться до нее по его дороге. В Лос-Анджелесе из окон его дома был виден знаменитый

отель Bel-Air, «где каждый гость становится частью легенды». Губер вел переговоры о строительстве длинной гранитной лестницы к отелю с отдельным входом, чтобы ему не приходилось толкаться среди рядовых легенд у парадной двери. Также шла речь о круглосуточном обслуживании его дома на случай, если среди ночи ему вдруг захочется лосося с икрой и маринованными огурчиками. И все же в какой-то момент нашей беседы Губер заметил: «Будучи богатым, ты встречаешься только с другими богачами. Такая вот неприятность».

В какой-то степени он, вероятно, говорил серьезно. Но богатые, безусловно, специально организуют жизнь так, чтобы встречаться только с другими богатыми людьми. Именно поэтому одни и те же люди появляются в Аспене по большим праздникам, так переполняя аэропорт, что самолеты Learjet ютятся, будто птенцы, под крыльями Gulfstream V. Поэтому в рождественскую неделю можно увидеть миллиардеров, стоящих в половине пятого утра в очереди за шезлонгом у бассейна в отеле Four Season Maui (здешним работникам каким-то образом удалось создать систему, при которой невозможно дать взятку или послать кого-нибудь сторожить ваше место – нужно показаться самому еще до рассвета). Поэтому люди, проводящие вместе лето на Фишерз-Айленд, вместе отдыхают и зимой в Бока-Гранде, а те, кто обедает во вторник в Le Cinq в Париже, могут узнать своих соседей в пятницу днем в Hotel du Cap на берегу Средиземного моря. Они

устраивают свою жизнь так, что в любом месте встречаются одних и тех же людей. Их, имеющих вес, от силы несколько сотен. Может показаться, будто никого, кроме них, в мире нет.

Богатый чудик

Отчасти они поступают так потому, что для широкой публики богатый человек – своего рода «чудик». «Почтальон, девушка из химчистки – все они смотрят на меня так, будто у меня ценник на лбу, – говорит Лесли Уэкснер, миллиардер, разбогатевший на розничной торговле. – Я читаю это в их глазах. Я финансовый чудик». Люди плятятся на вас в общественных местах, откуда ни возьмись появляются старые друзья, и все чего-то хотят, причем отнюдь не вашего приятного общества. Гертруда Вандербильт Уитни, например, была чрезвычайно богатой женщиной, мечтавшей добиться известности как художница, но этот талант, увы, был невелик. Однажды она, как пишет биограф Барбара Голдсмит, организовала в своей студии в Гринвич-Виллидж своеобразное состязание художников, в ходе которого каждый из них должен был за три дня написать полотно. Художник Джордж Лаке напился и следовал за Уитни по пятам. «Мистер Лаке, почему вы ходите за мной?» – наконец спросила она. «Потому, миссис Уитни, – ответил он, – что вы чертовски богаты».

Такова жизнь богатых, если только они не остаются в окружении себе подобных. Миссис Уитни оставалась все так

же чертовски богата, когда возвращалась в естественную для себя среду обитания в Верхнем Ист-Сайде или в загородный дом в Олд-Уэстбери, но здесь контраст между ней и ее соседями не был столь вызывающим. Они тоже везде побывали, все повидали и выглядели так, будто им все давно наскучило. Точно так же и Джеф Безос, должно быть, чувствовал себя неловко, болтая с новобранцами из квартиры 2-D, когда его состояние стало сравнимо с ВВП Исландии. В Медине его новые соседи тоже богаты, как целые страны. Поэтому, как это ни парадоксально, богатые стараются встречаться только с себе подобными, чтобы жить как нормальные люди.

Потом они обнаруживают, что им это по душе. Они продолжают сближаться и сравнивать себя с людьми сходного статуса, а также стараются вызвать зависть у равных. Они обнаруживают, что становятся членами своего рода международного клуба. Тогда происходит странная вещь. Вы могли бы подумать, что огромное богатство позволяет людям оставаться непохожими на других, *suigeneris*, быть самими собой. Вместо этого богачи обычно становятся похожи друг на друга. Они нанимают одних и тех же архитекторов, покупают картины у одних и тех же торговцев живописью в Нью-Йорке и Париже (если они тратят на это хорошие деньги, то кураторы музеев и специалисты аукционных домов начинают виться вокруг них и обхаживать, стараясь не казаться слишком назойливыми). Они носят одинаковую одежду (магазины на Гётештрассе во Франкфурте – Chanel, Cartier, Bulgari,

Gucci и прочие – почти не отличаются от одноименных магазинов на Уорт-авеню в Палм-Бич или в Peninsula Hotel в Гонконге). В конце концов, богачи пересказывают друг другу одни и те же сплетни.

Псевдовид

Стремление групп людей разделяться на обособленные социальные единицы, напоминающие биологические виды, и создавать барьеры между собой и другими группами является частью процесса, который австрийский зоолог Конрад Лоренц назвал «культурным псевдовидообразованием». Этот процесс, естественно, протекает «неизмеримо быстрее», нежели эволюция биологических видов. Кроме того, он наблюдается чаще. Лоренц писал, что «его первые проявления – развитие характерных особенностей поведения в группе и дискриминация чужаков – могут быть замечены в группе детей». Однако он считал, что должны смениться как минимум несколько поколений, прежде чем «социальные нормы и ритуалы группы станут стабильными и незыблемыми». В 1960-х годах, когда писал Лоренц, многие племена туземцев, казалось, сохраняли эту стабильность. Богатые дорожат ею и сейчас, причем в большей степени, чем многие другие группы. Лоренц, принадлежавший по рождению к привилегированному слою, фактически говорил о псевдовидообразовании на языке представителя высшего класса:

«Когда я встречаю человека со слегка снобистским гнуса-вым выговором выпускника Шоттен-гимназии в Вене, у меня возникает необъяснимое расположение к нему, более того, я почему-то склонен ему доверять...»

Сходное поведение, речевые особенности и т. д., конечно, помогают богатым узнавать себе подобных, не позволяя заподозрить, что попавший в их среду – чужак.

Кроме того, так становится возможным акцентировать мелкие различия. В книге «Теория праздного класса» преподаватель экономики Чикагского университета Торстейн Веблен описывал поведение богатых в основном через призму престижного, демонстративного потребления. Однако неприметное потребление во многих отношениях интригует сильнее. Так, почти все павлины имеют бросающиеся в глаза хвостовые перья, которые они поднимают вверх и которыми трещат, чтобы привлечь внимание самок. Самки небезразличны к размерам перьев и выносливости их носителей, эти качества – своего рода входная плата, как и размер состояния для богатых. Но, кроме того, самки очень восприимчивы и к мелким деталям, таким как блеск и симметричность перьев. Если самцу недостает каких-нибудь пяти из примерно 150 хвостовых перьев, привередливые самки пренебрегают его приглашениями на танец.

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.