

От автора бестселлера
«48 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ»

ЗАКОНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ

РОБЕРТ ГРИН

Роберт Грин

Законы человеческой природы

«Альпина Диджитал»

2018

УДК 159.9
ББК 88.9

Грин Р.

Законы человеческой природы / Р. Грин — «Альпина Диджитал»,
2018

ISBN 978-5-9614-4015-7

Природа человеческого поведения куда сложнее и многограннее, чем кажется на первый взгляд. Причины поступков других людей остаются для нас загадкой, и даже мы сами порой действуем неожиданно для себя. В своей новой книге исследователь психологии социальных взаимодействий Роберт Грин, автор бестселлера «48 законов власти», анализирует механизмы человеческих отношений, оказывающих колоссальное влияние на нашу судьбу. Автор рассказывает о 18 особенностях, в той или иной степени присущих каждому человеку; учит, как превращать недостатки в достоинства, противодействовать агрессивности, нарциссизму и заносчивости и не попадаться на уловки манипуляторов, вовремя распознавая токсичные типы личности. Он подкрепляет выводы примерами из жизни знаменитых людей разных эпох – от Перикла до Коко Шанель, от Мэри Шелли до четы Толстых, от Елизаветы I и Дантона до Рокфеллера, Никсона и Мартина Лютера Кинга. Многогранная, оригинальная, остроумная книга эрудита и знатока человеческой природы предназначена для широкого круга читателей.

УДК 159.9
ББК 88.9

ISBN 978-5-9614-4015-7

© Грин Р., 2018

© Альпина Диджитал, 2018

Содержание

Введение	7
1	16
Внутренняя Афина	17
Ключи к человеческой природе	24
Шаг первый. Знакомьтесь: предвзятость	30
Шаг второй. Осторожно, взрывоопасно!	34
Шаг третий. Стратегии пробуждения рационального «Я»	39
2	43
Шкала нарциссизма	44
Четыре вида нарциссов	54
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Роберт Грин

Законы человеческой природы

Маме

Robert Greene

THE LAWS OF HUMAN NATURE

This edition published by arrangement with Ink Well Management LLC and Synopsis Literary Agency.

© Robert Greene, 2018

© Издание на русском языке, перевод. ООО «Альпина Пабlishер», 2021

Введение

Никакое проявление особенной низости или глупости, на которое мы наталкиваемся в жизни или в литературе, не должно быть для нас поводом к унынию и досаде: мы должны получать в нем просто материал для познания, видя в нем новый вклад в характеристику человеческого рода и потому закрепляя его в памяти. Тогда мы будем рассматривать его приблизительно так же, как минералог – попавшийся ему очень характерный образец какого-нибудь минерала.

Артур Шопенгауэр¹

Всю жизнь нам приходится иметь дело с людьми, которые постоянно создают проблемы и неприятности, всячески затрудняя нам существование. Это могут быть руководители, коллеги или наши друзья. Они могут быть агрессивны или пассивно-агрессивны, но, как правило, умеют искусно использовать наши эмоции. Зачастую кажется, что они очень обаятельны, необычайно уверены, брызжут идеями и энтузиазмом, и мы невольно подпадаем под их чары. Когда мы обнаруживаем, что их уверенность ни на чем не основана, а идеи никуда не годятся, бывает уже слишком поздно. Это могут быть коллеги, которые из тайной зависти умышленно дезорганизуют нашу работу или портят карьеру, горя желанием нас уничтожить. А иногда, к нашей растерянности, это коллеги или подчиненные, которые, как вдруг выясняется, заботятся лишь о себе, а нас просто используют.

Общее во всех этих ситуациях то, что нас застают врасплох, поскольку мы вовсе не ожидали столкнуться с таким поведением. Нередко такие люди придумывают своим действиям изощренные оправдания или винят удачно подвернувшихся под руку козлов отпущения. Они отлично знают, как запутать нас и сделать участниками драмы, которой они управляют из-за кулис. Мы протестуем, сердимся, но что толку – вред уже нанесен. Потом мы сталкиваемся со следующим подобным типом, и сюжет повторяется снова.

Такое же чувство смущения и беспомощности порой возникает у нас применительно к себе и к собственному поведению. К примеру, мы можем внезапно брякнуть что-то такое, что обидит начальника, коллегу, приятеля. Мы даже толком не понимаем, откуда это взялось, но расстраиваемся, что частица гнева и внутреннего напряжения вырвалась наружу достойным сожаления образом. А порой мы с огромным рвением бросаем все силы на какой-нибудь проект или план лишь для того, чтобы впоследствии осознать: это дурацкое предприятие, чудовищно бессмысленная трата времени. А иногда мы влюбляемся в человека совершенно не нашего типа, понимаем это, но остановиться не можем. А потом недоумеваем: да что на нас такое нашло?

В подобных ситуациях мы ловим себя на том, что волей-неволей встраиваемся в саморазрушительные схемы (паттерны) поведения, которые, похоже, никак не зависят от нас. Как будто у нас внутри поселился опасный чужак, бесенок, действующий помимо нашей воли и подталкивающий к неуместным поступкам. И этот внутренний незнакомец – существо неуправляемое, во всяком случае гораздо менее управляемое, чем кажется, когда мы мысленно оцениваем собственную личность.

Об этих двух вещах – о неприглядных поступках людей и о нашем собственном поведении, которое иногда так удивляет нас самих, – мы знаем одно: мы понятия не имеем об их причинах. Можно, конечно, зацепиться за какое-нибудь примитивное объяснение: «Этот человек – злой, он просто социопат» или «Что-то на меня нашло, я была не в себе». Но подобные гото-

¹ Все высказывания А. Шопенгауэра – из книги «Афоризмы и максимы» в пер. Ф. Черниговца (здесь и далее – прим. пер. и ред.).

вые аргументы не помогают понять эти паттерны или предотвратить их повторение в нашей жизни. Дело в том, что мы живем поверхностно: наша реакция на слова и поступки окружающих – эмоциональная. Мнения, которые мы формируем о других и о себе, сильно упрощены. Мы предпочитаем довольствоваться самыми простыми и удобными для себя объяснениями.

А что если мы сумеем нырнуть под поверхность и взглянуть в глубину, подобраться к истинным причинам человеческого поведения? Что если мы сумеем понять, почему некоторые люди оказываются завистливыми и пытаются мешать нашей работе и что за необоснованная самоуверенность заставляет их считать себя богоподобными и непогрешимыми? Что если по-настоящему разобраться, почему люди внезапно начинают вести себя неразумно, демонстрируя самые темные стороны своего характера, и почему у них всегда наготове «рациональное» объяснение своего поведения, и почему мы постоянно попадаемся на удочку лидеров, апеллирующих к худшему в нас? Что если научиться всматриваться в сокровенные глубины и трезво оценивать характер людей, так чтобы избегать неподходящих коллег, начальников, подчиненных и личных отношений, – всего того, что наносит нам такой огромный эмоциональный ущерб?

Если бы мы по-настоящему понимали истоки человеческого поведения, деструктивным личностям было бы гораздо труднее постоянно выходить сухими из воды. Нас не так просто было бы покорить и ввести в заблуждение. Мы умели бы предвидеть их хитроумные манипулятивные маневры и понимать, насколько лживы их «отмазки». Мы не позволяли бы втягивать себя в их драмы, заранее зная, что их попытки нами управлять держатся исключительно на нашем к ним интересе. Мы, наконец, лишили бы их психологической власти, так как видели бы их насквозь.

То же касается и нас самих. Что если мы сумеем взглянуть в себя и увидеть истоки наших самых опасных эмоций, понять, как и почему они руководят нашим поведением, зачастую вопреки нашему желанию? Что если мы сумеем понять, почему нас так неудержимо тянет получить то, что имеют другие, или стать «своим» в какой-либо группе – настолько «своим», чтобы презирать тех, кто к ней не принадлежит? Что если мы сумеем разобраться, что побуждает нас лгать о себе или неосознанно отталкивать от себя других?

Если мы лучше поймем этого внутреннего незнакомца, нам станет ясно: никакой это не чужак, а неотъемлемая часть нас самих – и мы на самом деле гораздо загадочнее, сложнее и интереснее, чем нам представлялось. Осознав это, мы сумели бы разрушить негативные паттерны в своей жизни, перестать вечно выдумывать оправдания и лучше управлять собственными действиями и тем, что с нами происходит.

Обретение ясного взгляда на себя и окружающих способно изменить ход нашей жизни в самых разных отношениях. Но вначале следует развеять одно распространенное заблуждение. Мы склонны полагать, будто наше поведение по большей части осознанно и управляется нашей волей. Нас страшит мысль, что мы не всегда контролируем собственные поступки. *Однако на самом деле это так и есть.* Мы – игральные шары, таящиеся где-то в наших глубинах. Они управляют нашим поведением, действуя на заднем плане, помимо нашего сознания. Да, мы видим результаты их влияния – наши мысли, настроения, действия, – но нашему сознанию предоставлен лишь ограниченный доступ к тому, что на самом деле движет нашими эмоциями и заставляет нас вести себя так или иначе.

Возьмем, к примеру, гнев и родственные ему эмоции. Обычно мы считаем, что их вызывает определенный человек или группа. Но если мы будем честны и копнем глубже, то увидим: обычно истоки нашего гнева или досады гораздо глубже. Вполне возможно, что триггером таких эмоций служит некое событие из детства или определенное стечение обстоятельств. Если приглядеться, можно различить отчетливые паттерны поведения: когда происходит то-то или то-то, мы злимся. Однако в момент, когда мы злимся, нам не до рефлексии, не до рациональных объяснений: мы просто катимся на волне эмоции и ищем, на кого бы свалить вину.

То же самое касается всего спектра эмоций: определенные типы событий внезапно вызывают в нас уверенность, бессилие, тревогу, тягу к некоему человеку или жадное стремление привлечь к себе внимание.

Весь комплекс этих глубинных сил, которые тянут и толкают нас, мы будем называть *человеческой природой*. Сама по себе человеческая природа коренится в «схеме подключения» нашего мозга, в конфигурации нервной системы, в способе, которым мы, люди, обрабатываем эмоции. Все это возникало и развивалось на протяжении примерно пяти миллионов лет нашей эволюции как биологического вида. Мы можем объяснить многие черты своей природы особенностями эволюции человека как общественного животного, направленной на выживание вида. Для этого требовалось научиться сотрудничать с окружающими, координировать действия с действиями группы, создавать новые формы общения, способы поддержания дисциплины внутри группы. Эти ранние стадии развития продолжают жить в нас и определять наше поведение даже в сегодняшнем, сложном мире.

Показательный пример в этом смысле – эволюция человеческих эмоций. Выживание наших древних предков во многом зависело от их способности общаться друг с другом задолго до «изобретения» языка. У них постепенно развились новые, весьма сложные эмоции: радость, стыд, благодарность, зависть, обида и т. п. Признаки этих эмоций непосредственно прочитывались у них на лице, быстро и эффективно передавая настроение. И наши предки стали весьма восприимчивы к чужим эмоциям, что позволяло группе теснее сплотиться и ощущать радость или скорбь как единое существо, а также способствовало единению в моменты грозящей опасности.

По сей день мы крайне восприимчивы к настроениям и чувствам окружающих, и это порождает в нас разные виды поведения: мы бессознательно подражаем другим, хотим иметь то, что есть у них, впадаем в заразные чувства гнева или возмущения. Нам кажется, будто мы действуем по собственной воле, не осознавая при этом, насколько воздействие чужих эмоций сказывается на наших поступках и реакциях на слова и поведение других.

Можно указать и на другие силы, коренящиеся в нашем далеком эволюционном прошлом и также формирующие наше повседневное поведение. Взять хотя бы потребность постоянно ранжировать себя, измерять свою ценность статусом. Эту черту можно заметить во всех культурах охотников и собирателей и даже среди шимпанзе. То же касается стадных инстинктов, заставляющих нас делить людей на своих и чужих. К этим первобытным качествам можно добавить потребность носить маски, скрывающие те формы поведения, на которые с неодобрением косится наше племя. А из темных желаний, которые мы в себе подавляем, формируется теневая личность. Наши предки знали об этой тени и понимали ее опасность. Они считали ее порождением злых духов и бесов, которых необходимо изгнать из человека. Мы же предпочитаем в качестве объяснения другой миф: «что-то на меня нашло».

Когда этот первобытный внутренний поток выплескивается на уровень сознания, на него приходится реагировать, что мы и делаем, исходя из своего характера и обстоятельств, причем, как правило, объясняем его поверхностно, не понимая причин. Именно в силу особого пути нашей эволюции набор этих сил человеческой природы ограничен; они и вызывают формы поведения, о которых говорилось выше: зависть, заносчивость, недалекость, конформизм, агрессивность (в том числе пассивную) и многое другое. Впрочем, эти же силы порождают эмпатию и другое позитивное поведение.

На протяжении тысячелетий нам было суждено идти к пониманию себя и своей природы, блуждая впотьмах. Мы жили в плену множества иллюзий о «человеческом животном», в частности, о том, будто мы волшебным образом возникли из божественного источника, произошли от ангелов, а не от приматов. Мы считали любые признаки первобытной натуры и «животных» корней чем-то постыдным, тем, что следует отрицать и всячески подавлять. Мы прикрывали свои темные порывы всевозможными оправданиями и объяснениями, так что неприглядное

поведение сходило некоторым с рук с гораздо большей легкостью. Но на сегодняшнем этапе эволюции мы можем преодолеть сопротивление правдивому представлению о том, кто мы такие, просто благодаря объему современных знаний о человеческой природе.

Мы располагаем обширной литературой по психологии, накопленной за последние 100 лет. Это, в частности, подробные исследования детства и влияния раннего развития на последующую жизнь (труды Мелани Кляйн, Джона Боулби, Дональда Винникотта). Это работы, посвященные изучению причин нарциссизма (Хайнц Кохут), теневых сторон личности (Карл Густав Юнг), истоков эмпатии (Саймон Барон-Коэн), устройства эмоций (Пол Экман). Сегодня множество научных достижений помогает нам понять самих себя; предметами исследований служат человеческий мозг (Антонио Дамасио, Джозеф Леду), устройство общества (Эдвард Осборн Уилсон), взаимосвязь и взаимоотношения тела и сознания (Вилейанур Рамачандран), приматы (Франс де Вааль), цивилизации охотников и собирателей (Джаред Даймонд), наше экономическое поведение (Даниэль Канеман) и наше поведение внутри группы (Уилфред Бион, Эллиот Аронсон).

Мы можем обратиться и к трудам некоторых философов (таким как Артур Шопенгауэр, Фридрих Ницше, Хосе Ортега-и-Гассет), осветивших так много разнообразных аспектов человеческой природы. Нам помогут и проникательные наблюдения многих романистов и романисток, таких как Джордж Элиот, Генри Джеймс, Ральф Эллисон: зачастую именно писатели наиболее чутко воспринимают не видимые невооруженным глазом аспекты нашего поведения. К этому мы можем добавить быстрорастущую библиотеку доступных на сегодняшний день биографий, раскрывающих человека во всей его глубине и в действии.

В этой книге сделана попытка собрать воедино этот колоссальный корпус знаний и идей из самых разных сфер (см. «Избранную библиографию», где перечислены основные источники), чтобы составить точный и поучительный путеводитель по человеческой природе, основанный на фактах и доказательствах, а не на частных точках зрения и моральных суждениях. Это безжалостно реалистичная оценка нашего биологического вида, препарирующая нашу сущность, чтобы дать нам возможность действовать более осознанно.

Считайте «Законы человеческой природы» чем-то вроде сборника кодов для расширения людского поведения – обычного, странного, деструктивного и т. п. (мы рассмотрим весь набор). Каждая глава посвящена тому или иному аспекту человеческой природы. Их можно называть законами, поскольку под влиянием этих стихийных сил мы, люди, склонны к относительно предсказуемым реакциям. В каждой главе представлена история какой-либо знаковой личности (личностей), служащей положительным или отрицательным примером поведения согласно одному из законов, а также идеи и стратегии, как правильно вести себя с собой и с другими под влиянием данного закона. Каждая глава заканчивается советами по преобразованию стихийно-природной человеческой силы в нечто более позитивное и продуктивное, чтобы мы перестали быть рабами человеческой природы и могли активно ее видоизменять.

Возможно, у вас возникнет соблазн счесть эти поучения несколько старомодными. «В конце концов, – возразите вы, – мы все такие утонченные и технологически развитые, такие прогрессивные и просвещенные; мы далеко ушли от своих первобытных корней; мы сами переписываем свою собственную природу». На самом деле все наоборот: никогда еще мы не были сильнее, чем сегодня, подчинены человеческой природе и ее разрушительному потенциалу. Игнорируя это, мы играем с огнем.

Посмотрите, как повысили нашу восприимчивость к чужим эмоциям соцсети, под «вирусным» влиянием которых мы постоянно пребываем: именно посредством соцсетей лидеры, наиболее склонные манипулировать людьми, получают возможность использовать и контролировать нас. Посмотрите на агрессию, открыто демонстрируемую в виртуальном мире, где гораздо легче выказывать темные стороны натуры, не опасаясь последствий.

Заметьте, как склонность вечно сравнивать себя с другими, завидовать, повышать свой статус, привлекая к себе внимание, лишь усилилась благодаря новообретенной возможности так быстро вступать в общение с огромным количеством людей. И наконец, посмотрите на стадные инстинкты, нашедшие для своего проявления идеальную среду: теперь так легко отыскать подходящую группу, с которой можно себя идентифицировать; легко утверждать свои «племенные» мнения в виртуальной эхокамере; легко демонизировать любых чужаков, давя на них всей мощью виртуальной толпы. Предрасположенность к хаосу и насилию, коренящаяся в первобытной стороне нашего естества, сегодня только растет.

Все объясняется просто: человеческая природа сильнее отдельного человека, сильнее любого социального или политического института, любого технологического изобретения. В конечном счете именно ею обусловлено все, что мы создаем, именно она и ее первобытные корни отражаются во всех наших свершениях. Она передвигает нас по жизни, как пешки.

Предпочитаете не замечать этих законов? Что ж, вам же хуже. Если вы отказываетесь наладить отношения со своей человеческой природой, вы обрекаете себя на подчинение неконтролируемым паттернам и на вечное ощущение растерянности и беспомощности.

* * *

Главная задача этой книги – погрузить вас в изучение всех аспектов человеческого поведения, осветить его первопричины. Если вы согласитесь руководствоваться ею, книга кардинальным образом изменит ваш взгляд на окружающих и подход к общению с ними. Кроме того, она радикально переменит ваше представление о себе. Сдвиг восприятия будет происходить следующим образом.

Во-первых, усвоив эти законы, вы научитесь более спокойно и взвешенно наблюдать людей, вырабатывать стратегии, освободитесь от эмоциональных драм, которые лишь без нужды истощают силы.

Нахождение среди людей вызывает в нас тревогу и неуверенность в том, что о нас думают окружающие. Испытывая такие эмоции, нам очень трудно наблюдать за людьми: мы слишком заняты собственными чувствами и оцениваем слова и поступки людей на личном уровне: нравлюсь я им или нет? Но законы помогут избегать таких ловушек: вы поймете, что корни эмоций и психологических проблем уходят порой очень глубоко. Люди испытывают желания и разочарования, возникшие за годы и десятилетия до вас. В какой-то момент на их пути появились вы – и просто стали удобной мишенью для их злости или досады. Они лишь проецируют на вас некие качества, которые хотят увидеть. Как правило, они даже не видят в вас личность.

И это не должно вас расстраивать. Напротив, вы должны ощутить, что освобождаетесь. Данная книга научит вас перестать принимать на свой счет оскорбительные замечания, демонстративные проявления холодности, вспышки раздражения. Чем больше в вас окажется понимания, тем легче будет реагировать на подобное поведение не эмоционально, а рационально, стремясь понять, почему люди так поступают. Вы начнете ощущать все большее спокойствие. Привыкая к такому подходу, вы будете все менее склонны к морализаторству и осуждению людей: наоборот, вы начнете принимать их вместе со всеми недостатками и слабостями, понимая, что такова человеческая природа. И окружающие, чувствуя в вас эту толерантность, станут относиться к вам гораздо лучше.

Во-вторых, эти законы научат вас мастерски толковать постоянно исходящие от людей скрытые сигналы и тем самым существенно разовьют вашу способность распознавать характер человека.

Как правило, если мы обращаем внимание на поведение окружающих, то спешим записать их действия в жесткие категории и побыстрее сделать выводы, так что почти сразу останавливаемся на суждении, которое укладывается в наши предвзятые мнения. Или же прини-

маем объяснения, которые дают сами эти люди в своих собственных интересах. Но законы избавят вас от этой привычки: вам станет ясно, как легко ошибаться в людях и каким обманчивым может быть первое впечатление. Вы научитесь не спешить с выводами, не доверять первоначальным оценкам, применять совсем иной подход – *анализировать* то, что видите.

Вы научитесь мыслить «от противного»: если человек открыто демонстрирует какую-то черту (скажем, уверенность в себе или гипертрофированную «мужественность»), под ней, как правило, скрывается диаметрально противоположная реальность. Вы поймете, что люди постоянно играют на публику, изображая, какие они прогрессивные или святые, лишь для того чтобы получше замаскировать свою теневую сторону. И вы увидите, как признаки этой тени просачиваются в повседневную жизнь. Если человек действует как будто вразрез со своим характером, вы возьмете это на заметку: ведь то, что с виду противоречит характеру, чаще всего и есть характер. Если человек по сути своей ленив или глуп, он невольно выкажет это в мелких деталях поведения, и вы успеете выявить эти детали задолго до того, как его поведение причинит вам вред. Способность оценивать, чего на самом деле стоят люди, их степень верности, совестливости и т. п., – одно из важнейших умений, которое поможет избегать неудачных рабочих и личных взаимоотношений, так сильно портящих жизнь.

В третьих, эти законы научат вас выявлять и переигрывать «токсичных» людей, которые неизбежно встречаются на жизненном пути и, как правило, наносят долгосрочный эмоциональный ущерб.

Агрессивные, завистливые, манипулятивные личности обычно не склонны во всеуслышание объявлять себя таковыми. Они умеют поначалу казаться обаятельными, обезоруживать лестью и прочими подобными средствами. И когда они удивляют своим неблагоприятным поведением, нам кажется, что нас предали, мы злимся, ощущаем беспомощность. Такие люди оказывают на нас постоянное давление, ведь они знают: поступая так, они перегружают наше сознание своим присутствием, вследствие чего нам становится вдвойне трудно мыслить логически и выстраивать стратегии.

Законы помогут заранее выявлять такой тип людей, и это послужит главным средством защиты от них. Вы либо будете держаться от них подальше, либо, предвидя их манипулятивные действия, не позволите им пользоваться вашей доверчивостью, а значит, сумеете лучше поддерживать свой эмоциональный баланс. Вы научитесь мысленно ставить их на место и фокусироваться на вопиющей слабости и неуверенности, таящихся за их фанфаронством. Вы научитесь не вестись на их личный миф, перестанете их бояться и тем самым выбьете у них почву из-под ног. Вы будете лишь насмешливо фыркать, слушая их похвальбу и изощренные объяснения собственного эгоизма. Ваша способность сохранять спокойствие будет приводить их в ярость и зачастую подталкивать к выходу за пределы допустимого или просто к ошибкам.

Теперь, встречаясь с подобным явлением, вы, возможно, будете испытывать не подавленность, а, напротив, благодарность: ведь это очередной шанс отточить навыки владения собой и закалить дух. Если вы сумеете переиграть хоть одну подобную личность, это уже вселит в вас твердую уверенность в том, что вы в состоянии справиться с худшими проявлениями человеческой натуры.

В-четвертых, эти законы покажут вам истинные рычаги, позволяющие мотивировать людей и оказывать на них влияние. Благодаря этому жить вам станет намного легче.

Обычно, встречая сопротивление своим идеям или планам, мы не можем удержаться от попыток переубедить строптивцев напрямую – спорить, читать нотации, уговаривать, от чего они уходят в еще более глухую оборону. Законы покажут вам, что человек по природе своей упрям и склонен противиться чужому влиянию. Всякую попытку воздействия следует начинать со снижения уровня сопротивления и ни в коем случае не провоцировать, пусть неумышленно, склонность людей к обороне. Вы научитесь распознавать их точки уязвимости, так чтобы нико-

гда ненароком не задевать эти точки. Вы начнете мыслить, исходя из *их* интересов и *их* мнения о себе, в подтверждении которого они так нуждаются.

Учась понимать восприимчивость человека к чужим эмоциям, вы усвоите лучший способ воздействия на людей: изменить собственное настроение и отношение к окружающим. Люди реагируют на «энергетику» и манеру поведения сильнее, чем на слова. Вы перестанете вести себя так, будто обороняетесь. Напротив, вы будете спокойны и неподдельно заинтересованы жизнью собеседника, что создаст положительный и почти гипнотический эффект. Вы поймете, что лучший инструмент лидера, позволяющий мотивировать людей, заставляя их двигаться в нужную вам сторону, – это умение задать верный тон посредством отношения к окружающим, эмпатии и рабочей этики.

В-пятых, законы позволят осознать, на какой глубине действуют внутри вас силы человеческой природы, а это, в свою очередь, наделит вас способностью изменять негативные паттерны вашего поведения.

Когда мы читаем или слышим о темных сторонах человеческой природы, наша естественная реакция – отстраниться. Человек самовлюбленный, неразумный, завистливый, претенциозный, заносчивый, открыто или пассивно агрессивный – это всегда кто-то *другой*. Сами-то мы, как почти всегда считаем, руководствуемся исключительно благими намерениями. Если же нам и случается оступиться, то виноваты (так нам кажется) обстоятельства или *другие* люди, буквально вынуждающие нас реагировать негативно. Но освоение законов раз и навсегда останавливает этот процесс самообмана. Все мы слеплены из одного теста, все склонны вести себя одинаково. Чем раньше вы это осознаете, тем успешнее научитесь справляться с этими потенциально негативными чертами, гнездящимися в вас. В ваших силах будет исследовать мотивы своих поступков, обращать внимание на собственную «тень», осознавать в себе тенденции к пассивно-агрессивному поведению. И тогда распознавать такие черты в окружающих станет гораздо легче.

А заодно вы станете скромнее, поймете, что, вопреки представлению о себе, вы ничуть не лучше других. Это не вызовет у вас чувства вины и подавленности собственным ничтожеством, совсем наоборот. Вы с готовностью примете себя как цельную личность, признав и хорошие, и дурные свои качества и перестав ошибочно считать себя чуть ли не святым. Отбросив притворство, вы обретете настоящую свободу быть собой. И эта черта будет привлекать к вам людей.

В-шестых, эти законы постепенно наделят вас большей эмпатией и вы сможете налаживать более прочные и плодотворные связи с окружающими.

Мы, люди, рождаемся с колоссальным потенциалом понимания друг друга, и не только на уровне разума. Эту мощную способность развили в себе наши древние предки: они научились интуитивно улавливать настроение и чувства других, мысленно ставя себя на их место.

Законы покажут вам, как максимально развить в себе эту дремлющую способность. Вы научитесь постепенно прерывать бесконечный внутренний монолог и внимательнее слушать собеседника. Вы овладеете искусством, насколько это возможно, становиться на чужую точку зрения. Воображение и опыт помогут вам чувствовать то, что могли бы чувствовать другие. Если собеседник говорит о чем-то для него мучительном, вы можете в качестве аналогии вспомнить сходные моменты собственной жизни. При этом работать будет не только интуиция: вы станете анализировать информацию, полученную эмпатическим путем, и это позволит вам многое узнавать о людях. Вы будете постоянно чередовать эмпатию и анализ, неустанно уточняя то, что вы наблюдаете, и неуклонно развивая в себе способность видеть мир глазами других. И в процессе таких упражнений вы начнете физически ощущать растущую связь между вами и окружающими.

Но вам потребуется и некоторая доля смирения. Невозможно в точности узнать мысли других людей, здесь легко ошибиться, так что вы не должны спешить с выводами: следует всегда быть готовым к тому, чтобы узнать больше. Люди устроены сложнее, чем кажется. Ваша

цель лишь в том, чтобы яснее видеть их точку зрения. Такое понимание – нечто вроде мышцы: чем больше вы ее тренируете, тем сильнее она становится.

Воспитание в себе эмпатии принесет неисчислимые преимущества. Все мы вечно погружены в себя, заперты в собственном мирке. Выходить за пределы собственной личности и погружаться в мир другого – целительное и освобождающее занятие. Именно это привлекает нас в кино и в любом искусстве, основанном на вымысле: оно позволяет нам на время перенестись в сознание людей, совсем непохожих на нас. Благодаря такой практике изменится весь ваш образ мышления. Вы научитесь избавляться от предвзятых мнений, жить настоящим моментом и постоянно уточнять ваши представления о людях. Вы обнаружите, что подобная гибкость благотворно скажется и на вашем подходе к проблемам в целом: выяснится, что теперь вы рассматриваете гораздо больше вариантов и учитываете альтернативные точки зрения. В этом и состоит суть творческого мышления.

И наконец, в-седьмых, законы изменят ваше представление о собственных возможностях, позволят осознать существование внутри вас некоего высшего, идеального начала, которое вы непременно захотите реализовать и проявить.

Можно сказать, что у нас, людей, есть два противоположных «я»: низшее и высшее. Как правило, низшее «я» сильнее. Именно порожденные им импульсы низводят наше поведение до набора нехитрых эмоциональных реакций и защитных поз, вызывают вечную уверенность в собственной правоте и превосходстве над другими. Именно это «я» заставляет гнаться за мгновенными удовольствиями и развлечениями и всегда выбирать путь наименьшего сопротивления. Именно это «я» побуждает бездумно перенимать чужие мысли и растворяться в группе, стае, стаде.

А вот порывы высшего «я» мы ощущаем, лишь выйдя за пределы собственной личности – когда хотим теснее взаимодействовать с окружающими, целиком погрузиться в работу, думать, а не просто реагировать, следовать собственному жизненному пути, открывать, что же делает нас уникальными. Низшее «я» соответствует более «животной» и реактивной стороне натуры, и мы легко в него соскальзываем. Высшее «я» – более человеческая сторона, которая как раз и побуждает проявлять вдумчивость и осознавать себя. Поскольку эти высшие импульсы слабее, чтобы услышать их, требуются усилия и проницательность.

Реализация идеального «я», таящегося внутри нас, – именно то, к чему мы по-настоящему стремимся: ведь только развив эту часть своей природы, мы, люди, можем по-настоящему состояться. Данная книга поможет вам достигнуть этой цели, указав потенциально позитивные и активные элементы, кроющиеся в каждом из законов.

Поняв, насколько мы все склонны к иррациональности, вы узнаете, каким образом эмоции окрашивают мышление (глава 1), и научитесь на время отключая их, руководствоваться разумом. Зная, как отношение к жизни влияет на происходящее с нами и как сознание в силу естественных причин склонно замыкаться в себе из-за страха (глава 8), вы сможете выработать открытый и бесстрашный взгляд на жизнь. Осознав свою склонность сравнивать себя с другими (глава 10), вы сможете использовать ее как стимул, чтобы преуспевать в обществе благодаря работе, которую вы делаете лучше других, чтобы восхищаться теми, кто совершает великие дела, вдохновляться их примером и подражать им. Этой «магией» вы сумеете воздействовать на любую из своих первобытных черт, используя расширившееся знание человеческой природы, чтобы противостоять мощным импульсам низшей стороны вашего «я», постоянно тянущим вас вниз.

Читая эту книгу, вообразите себя подмастерьем, учеником, исследующим человеческую природу. Вы разовьете в себе определенные умения – наблюдать и оценивать характеры собратьев-людей, вглядываться в глубины собственной души. Вы будете трудиться над тем, чтобы вывести на поверхность ваше высшее «я». Постоянно практикуясь, вы станете истинным магистром этого искусства, научитесь отвращать от себя худшее, что могут обрушить на вас окру-

жающие, и воссоздадите себя как более рациональную, продуктивную и яснее осознающую себя личность.

Тогда человек станет лучше, когда вы покажете ему, каков он есть.

Антон Павлович Чехов

1

Приручите свое эмоциональное «Я» Закон иррациональности

Вам нравится думать, будто вы властвуете над собственной судьбой, по возможности осознанно планируя свой жизненный путь.

Но вряд ли вы понимаете, как сильно зависите от эмоций. Это эмоции подталкивают вас к идеям, тематизм ваше самомнение. Это эмоции заставляют искать доказательства того, чему вам и без того хочется верить. Это эмоции побуждают видеть то, что вам хочется видеть в зависимости от настроения, и эта оторванность от реальности – причина скверных решений и негативных поведенческих паттернов, преследующих вас всю жизнь. Рациональность – это способность противодействовать такому влиянию эмоций, думать, а не реагировать, открыть разум тому, что происходит на самом деле, а не только тому, что вы чувствуете. С таким умением не рождаются: его надо в себе воспитывать. При этом мы начинаем понимать таящийся в нас важнейший потенциал.

Внутренняя Афина

В конце 432 г. до н. э. граждане Афин получили весьма тревожные вести. Посланцы из Спарты явились в Афины и представили местному правящему совету новые условия мира. Они заявили: если Афины не согласятся на эти условия, Спарта объявит им войну. Спарта была главным врагом Афин и во многом их полной противоположностью. Афины стояли во главе лиги демократических государств региона, тогда как Спарта возглавляла конфедерацию олигархий – Пелопоннесский союз. Афины опирались на торговый флот и на богатство, город был главной коммерческой силой тогдашнего Средиземноморья. А Спарта опиралась на армию. Это было насквозь военизированное государство. До того момента два государства, как правило, избегали открытой войны друг с другом, потому что ее последствия могли оказаться катастрофическими. Мало того, что проигравшая сторона неминуемо утратила бы свое влияние в регионе – весь уклад ее жизни был бы поставлен под угрозу, особенно демократия и богатство Афин. Однако теперь война казалась неизбежной, и в городе быстро воцарилось предчувствие надвигающейся беды.

Через несколько дней после визита представителей Спарты на холме Пникс, откуда открывался вид на Акрополь, собралась афинская ассамблея, чтобы обсудить спартанский ультиматум и решить, что делать дальше. Это народное собрание было открыто для всех граждан мужского пола, и в тот день на холме столпилось почти десять тысяч человек, пожелавших принять участие в обсуждении. В их числе были «ястребы», находившиеся в большом возбуждении: они заявляли, что Афинам надлежит перехватить инициативу и напасть на Спарту первыми. Другие напоминали, что в сухопутной битве спартанские войска практически непобедимы, так что подобная атака сыграет лишь на руку Спарте. «Голуби» все как один высказывались за то, чтобы принять новые условия договора о мире. Однако многие из собравшихся подчеркивали: это лишь покажет спартанцам страх афинян перед ними и придаст врагу еще больше смелости. Спарта лишь получит больше времени на то, чтобы увеличить армию. Обмен доводами тянулся очень долго, эмоции накалялись, участники диспута начали кричать друг на друга. Никакого удовлетворительного решения не вырисовывалось.

Но в предвечерний час толпа вдруг притихла: вперед выступила хорошо знакомая всем фигура. Это был Перикл, весьма почитаемый государственный деятель, старейшина афинской политики: ему было уже за шестьдесят. Афиняне обожали Перикла, и его мнение обычно значило больше, нежели чье-либо еще. Но при всем уважении горожане полагали его весьма своеобразным вождем: скорее философом, чем политиком. Те, кто застал начало его деятельности, впоследствии удивлялись власти, которую он сумел приобрести, и успеху, которого он сумел добиться. Все, что он делал, казалось необычным.

На заре афинской демократии, еще до выхода Перикла на политическую арену, горожане предпочитали выбирать своими вождями людей с определенным типом личности: мужчин, умевших произносить зажигательные речи и склонных к авантюризму. На поле боя такие люди часто шли на риск. Они нередко выступали за военные кампании, которые могли бы сами возглавить, и стяжать таким образом славу и всеобщее внимание. Они продвигались вверх, представляя в народном собрании какой-либо слой общества – землевладельцев, воинов, аристократов – и делая все, что было в их силах, для продвижения интересов этой социальной группы. В результате политический процесс часто поляризовал общество. Вожди стремительно возвышались и низвергались, каждое правление длилось всего несколько лет, но афинянам это даже нравилось: они не доверяли тем, кто засиживался во власти слишком долго.

Но около 463 г. до н. э. в общественную жизнь города вступил Перикл, и лицо афинской политики навсегда переменялось. Самый первый его шаг был весьма необычным. Несмотря на знатное происхождение (его родители принадлежали к славному аристократическому семей-

ству), он стал защищать интересы растущих низшего и среднего сословий городского общества: земледельцев, гребцов флота, ремесленников, по праву считавшихся гордостью Афин. Он сделал все, чтобы их голос в народном собрании звучал громче, чтобы они получили больше власти в демократической системе. Теперь он возглавлял не какую-то небольшую фракцию – он стал вождем большинства афинских граждан. Казалось бы, невозможно управлять столь большой и своенравной толпой мужчин с разноречивыми интересами, но он так горячо боролся за расширение их власти, что в конце концов стал пользоваться у них доверием и поддержкой.

По мере роста влияния Перикл укреплял свои позиции в народном собрании и начал изменять его политику. Он выступал против расширения афинской демократической империи: он опасался, что афиняне переоценят свои возможности и из-за этого утратят власть. Перикл стремился сплотить уже существующую империю, упрочить уже заключенные союзы. Если начиналась война и Перикл возглавлял кампанию, он старался ограничивать размах военных действий и побеждать путем маневров, с минимальными людскими потерями. Многим такой подход казался «негероическим», однако эта политика возымела действие, и город постепенно вступил в период неслыханного процветания. Теперь уже не требовалось вести бессмысленные войны, истощающие казну, и механизмы империи работали бесперебойно, как никогда.

То, как поступил Перикл с растущим избытком денег, и поразило, и восхитило граждан: вместо того чтобы использовать эти средства на покупку политического влияния, он затеял в Афинах масштабный проект строительства общественных зданий. Перикл организовал возведение многочисленных храмов, театров, концертных залов² и привлек к работе всех афинских ремесленников. Город становился все более изысканно-красивым. Перикл предпочитал архитектуру, отвечавшую его собственным эстетическим представлениям: упорядоченную, весьма «геометричную», монументальную и при этом радующую глаз. Самым крупным его заказом стал Парфенон с гигантской двенадцатиметровой статуей Афины. Эта богиня мудрости была покровительницей и символом города. Она воплощала все ценности, которые продвигал Перикл. Практически в одиночку Перикл сумел преобразить и облик, и дух Афин – и город вступил в золотой век процветания искусств и наук.

Вероятно, самым странным качеством Перикла был его ораторский стиль – сдержанный и полный достоинства. Он не увлекался цветистой риторикой, свойственной большинству ораторов того времени. Напротив, он стремился убедить аудиторию с помощью неопровержимых доводов. Это заставляло собравшихся слушать его очень внимательно, с интересом следя за логикой его рассуждений. Его стиль и завораживал, и успокаивал.

В отличие от прочих афинских вождей, Перикл оставался у власти год за годом, десятилетие за десятилетием, по своему обыкновению, тихо и ненавязчиво оставляя следы на всей жизни города. Конечно, у него имелись и враги. Это было неизбежно. Он правил так долго, что многие обвиняли его в скрытом диктаторстве. Его подозревали в атеизме, в пренебрежении афинскими традициями. Этими чертами пытались объяснить его необычность. Однако никто не смог бы оспорить блистательные результаты его правления.

И вот в предвечерний час, когда Перикл обратился к народному собранию, его мнение о возможной войне со Спартой должно было оказаться самым веским. Толпа умолкла, в нетерпении ожидая, чтобы он изложил свои доводы.

«Афиняне! – начал он. – Я неизменно держусь одного и того же убеждения – не уступать пелопоннесцам, хотя и знаю, что люди действуют на войне не с таким одушевлением, с каким дают себя убедить начинать ее, и меняют свое настроение сообразно со случайностями войны»³.

² Так у автора, хотя концертных залов в современном понимании в Афинах не было. Вероятно, имеется в виду Одеон – здание, построенное при Перикле специально для проведения музыкальных и певческих состязаний. – *Здесь и далее прим. пер.*

³ Слова Перикла здесь цитируются и излагаются по «Истории» Фукидида (пер. с древнегреч. Ф. Мищенко, под редакцией С. Жебелева (СПб.: Наука, 1999)).

Затем он напомнил собравшимся, что взаимные споры между Афинами и Спартой принято отдавать на суд и подчиняться его решению. И если уступить односторонним требованиям Спарты, это создаст опасный прецедент. Неизвестно, когда кончится череда подобных уступок. Прямое столкновение с войсками Спарты на суше – это самоубийство. Но Перикл предлагал совершенно невиданную в истории форму боевых действий – кампанию, ограниченную по масштабам и преимущественно оборонительную.

Он предлагал укрыть всех жителей Афин за городскими стенами. Пусть спартанцы придут и попытаются втянуть нас в битву, говорил он. Пусть опустошают наши земли. Мы не клюнем на эту приманку. Мы не будем воевать с ними на суше. У нас есть сила на море, поэтому снабжение города не прекратится. И мы пойдем на их земли морем. Со временем спартанцы будут все больше досадовать, что им никак не удастся вступить с нами в настоящую битву. Им придется снабжать провиантом и всем необходимым свою бездействующую армию, но с доставкой они будут всегда запаздывать, и рано или поздно их казна истощится. Военачальники начнут препираться между собой. «Партия войны» в самой Спарте окажется дискредитирована. В результате удастся достичь соглашения о мире – настоящем, долгосрочном мире. И все это при минимальных потерях жизней и денег с нашей стороны.

В конце своей речи Перикл сказал:

«У меня есть много других оснований надеяться на победу, если в этой войне вы не будете стремиться к новым приобретениям и не станете добровольно создавать себе еще другие опасности. В самом деле, меня больше страшат наши собственные ошибки, нежели замыслы врагов».

Его предложение поразило всех своей необычностью и вызвало горячие споры. Ни «ястребов», ни «голубей» не удовлетворял его план, но в конце концов его репутация мудреца возобладала, и предложенную им стратегию одобрили. Прошло несколько месяцев, и судьбоносная война все-таки разразилась.

Поначалу далеко не все развивалось так, как предсказывал Перикл. Война тянулась и тянулась, но спартанцы и их союзники не собирались унывать и лишь становились смелее. Досадовать начали не они, а, напротив, афиняне, увидевшие, что их земли безнаказанно опустошают. Однако Перикл твердо верил, что его план не провалится – если только афиняне будут сохранять терпение. А потом, уже на второй год, все перевернулось из-за непредвиденной беды: город поразило опаснейшее чумное поветрие, а поскольку в его стенах сгрудилось очень много народу, болезнь быстро выкосила свыше трети гражданского населения, а также значительную часть армии. Сам Перикл тоже заразился чумой. На смертном одре он стал свидетелем жутчайшего кошмара: казалось, в одночасье рушится все, что он на протяжении нескольких десятилетий с таким тщанием делал для Афин. Жители города постепенно впадали в массовое помешательство, и в конце концов у них остался только один принцип – «каждый сам за себя». Если бы Перикл сумел побороть болезнь, он почти наверняка отыскал бы способ утихомирить афинян и в ходе переговоров со Спартой добиться приемлемых условий мира – или же внести нужные коррективы в оборонительную стратегию. Но он скончался слишком рано.

Как ни странно, афиняне вовсе не скорбели по своему почившему лидеру. Они винили его в приходе чумы и громко порицали неэффективность его стратегии. Им больше не хотелось проявлять терпение и сдержанность. Он опередил свое время, и его идеи теперь казались реакцией утомленного жизнью старика. Любовь горожан к Периклу легко обернулась ненавистью. Без него общество вновь раскололось на фракции, еще более непримиримо враждовавшие друг с другом, чем прежде. «Партия войны» быстро набирала популярность. Она играла на растущей озлобленности горожан против спартанцев, не постыдившихся использовать чуму для продвижения вперед. «Ястребы» обещали, что перехватят инициативу и сокрушат врага

при помощи особой наступательной стратегии. Слыша такие слова, многие афиняне испытывали огромное облегчение, как от высвобождения накопившихся эмоций.

Город постепенно приходил в себя после чумы, и афиняне все-таки сумели получить преимущество над противником, так что спартанцы вскоре запросили мира. Желая окончательно сокрушить врага, афиняне попытались увеличить свое преимущество, но спартанцы тем временем опомнились и развернули ситуацию в свою пользу. Так и продолжалось год за годом: преимущество получали то одни, то другие. С обеих сторон нарастало насилие, как и общее недовольство происходящим. Однажды Афины напали на остров Мелос, один из союзников Спарты, а когда мелийцы сдались, афиняне проголосовали за то, чтобы убить там всех мужчин, а женщин и детей продать в рабство. При Перикле ничего подобного не происходило.

Война тянулась много лет, и конца ей не предвиделось. И вот в 415 г. до н. э. несколько афинских государственных мужей общими усилиями выработали интересный план, чтобы нанести неприятелю последний и решающий удар. Сиракузы, город-государство, расположенный на Сицилии, как раз усиливали свою мощь. Сиракузы были важнейшим союзником Спарты, которую снабжали многими необходимыми ресурсами. Если бы афиняне, обладатели могучего флота, отправили туда экспедицию и покорили Сиракузы, они приобрели бы два нешуточных преимущества: расширили свою империю и лишили бы Спарту ресурсов, нужных ей для продолжения войны. Народное собрание проголосовало за то, чтобы отправить туда шестьдесят боевых кораблей с нужным количеством воинов.

Никий, один из военачальников, которым поручили возглавлять экспедицию, серьезно сомневался в разумности этого плана. Он опасался, что афиняне недооценивают мощь Сиракуз. Он представил собранию все возможные негативные сценарии развития событий и уверял, что для победы требуется более масштабная экспедиция. Он надеялся, что от плана откажутся, однако его доводы оказали противоположное действие. Если необходима более крупная экспедиция, она будет послана: сто кораблей с удвоенным числом воинов. Эта стратегия пахла грядущей победой, по мнению афинян, и ничто не могло их остановить.

В последующие дни афиняне всех возрастов чертили прямо на улицах карты Сицилии, грезя о несметных богатствах, которые польются в афинскую казну, и об окончательном изничтожении спартанцев. День отправки флота стал поистине праздничным. Никто еще не видел зрелища, внушающего такой трепет: гигантская армада, заполнившая гавань до горизонта, богато украшенные корабли, сверкающие латы солдат, сгрудившихся на палубах. Это была головокружительная и в прямом смысле ослепительная демонстрация богатства и могущества Афин.

Шли месяцы. Афиняне жаждали услышать хоть какие-то новости об этой экспедиции. Поначалу казалось, что благодаря величине флотской группировки Афины получили преимущество и сумели осадить Сиракузы. Но в последнюю минуту из Спарты прибыло подкрепление, и теперь обороняться пришлось афинянам. Никий отправил народному собранию письмо, где сообщил об этом повороте к худшему. Он рекомендовал собранию либо сдаться и вернуть корабли в Афины, либо немедленно прислать помощь. Отказываясь верить в возможность поражения, афиняне проголосовали за то, чтобы отправить к берегам Сицилии вторую армаду, почти такую же огромную, как первая. В последующие месяцы беспокойство афинян достигло предела, ведь теперь ставки удвоились и Афины уже не могли себе позволить проиграть.

Однажды некий брадобрей из портового города Пирея услышал от одного из клиентов, будто афинская экспедиция до последнего корабля и почти до последнего воина погибла в битве. Слух быстро дошел до Афин. Поверить было трудно, но в городе началась паника. Неделью спустя слухи подтвердились. Казалось, Афины обречены: ни денег, ни кораблей, ни солдат.

Афинам чудом удавалось держаться. Однако из-за потерь на Сицилии, пошатнувших мощь города, на протяжении последующих нескольких лет они подвергались все новым сокру-

шительным ударам. В 405 г. до н. э. Афины потерпели окончательное поражение и вынуждены были согласиться на суровые условия мирного договора, навязанного им Спартой. Их годы славы и процветания, великая демократическая империя, Периклов золотой век – все это навсегда кануло в прошлое. Человек, которому удавалось обуздывать их самые опасные качества и эмоции – агрессивность, алчность, высокомерие, эгоизм, слишком давно ушел с политической сцены, и его мудрые советы были напрочь забыты.

* * *

Интерпретация. Изучая политический ландшафт на заре своей карьеры, Перикл обратил внимание на такое явление: каждый афинский политик считал, что ведет себя разумно, ставит перед собой реалистичные цели и разрабатывает рациональные планы, позволяющие эти цели осуществить. Все эти люди усердно трудились на благо своих фракций и старались укрепить их власть. Они вели в бой афинские армии и часто одерживали верх над неприятелем. Они стремились расширять империю и старались, чтобы в казну поступало больше денег. Когда же их политические маневры внезапно проваливались или они терпели военные поражения, у них всегда имелось наготове убедительное объяснение. Они всегда могли обвинить в своей неудаче оппозицию, а то и богов. Но, если они были столь рациональны, почему их политика породила такой хаос, такое саморазрушение? Почему Афины оказались в таком упадке, а сама демократия – такой непрочной? Откуда взялась вся эта коррупция, все эти волнения? Ответ прост: афиняне, сограждане Перикла, были вовсе не рациональными людьми, а просто эгоистичными и расчетливыми. Принимая решения, они руководствовались самыми примитивными эмоциями: жадой власти, внимания и денег. Ради этого они могли проявлять недюжинный ум и тактическую сметку, однако ни один из их маневров не дал долгосрочных и полезных для демократии результатов.

Будучи мыслителем и политическим деятелем, Перикл постоянно размышлял о том, как выбраться из этой ловушки, как проявлять истинную рациональность в сфере, где преобладают эмоции. И он пришел к решению, которое оказалось исторически уникальным и сокрушительно мощным по своим результатам. Это решение нам следовало бы взять за образец. Как полагал Перикл, человеческому уму необходимо перед чем-то преклоняться, направлять внимание на то, что он ценит превыше всего прочего. Для большинства людей это их эго; для кого-то – семья, клан, божество, народ, страна. Для Перикла это был нус⁴. Нус – это сила, понижающая Вселенную, создающая в ней осмысленность и порядок. Человеческое сознание по самой своей природе тянется к этому порядку; в нем источник нашего разума. Для Перикла нус, перед которым он преклонялся, воплощала в себе фигура богини Афины.

Афина появилась на свет из головы Зевса, что отражено в самом ее имени (Ἀθηνᾶ), которое происходит от слов, означающих «бог» (θεός) и «сознание» (νοῦς)⁵. Однако Афина стала олицетворением одной конкретной формы нуса – чрезвычайно практичной, женственной, земной. Она – тот голос, что звучит в ушах героев, попавших в беду: она вселяет в них спокойствие, внушает им лучшие мысли о том, как достичь победы, и дает им силы для достижения цели. Явление Афины все считали высшим благословением, и именно ее дух руководил великими военачальниками, лучшими художниками, изобретателями и торговцами. С ее помощью человек мог увидеть мир с совершенной ясностью и понять, как нужно действовать именно в данной ситуации. Афиняне призывали дух Афины, чтобы сплотить город, сделать его процветающим и производительным. Афина, по сути, олицетворяла рациональность – величайший

⁴ Нус (древнегреч. νοῦς) – мысль, разум, сознание. В древнегреческой философии – обобщение всех смысловых, сознательных и мыслительных закономерностей, царящих в космосе и в человеке.

⁵ Так объясняет имя «Афина» Платон в диалоге «Кратил», но его толкование небесспорно.

дар богов смертным, ибо лишь это качество могло напитать человеческое деяние божественной мудростью. Так полагали древние греки.

Чтобы взрастить в себе «внутреннюю Афины», Перикл прежде всего должен был найти способ стать хозяином своих эмоций. Эмоции обращают каждого внутрь себя самого, заставляют отвернуться от *нуса*, от реальности как таковой. Мы придаем слишком много значения гневу или неуверенности. Если мы обратимся к внешнему миру и попытаемся решать реальные задачи, то увидим все сквозь призму этих эмоций, а они замутняют наше зрение. Перикл научился никогда не реагировать на события мгновенно, не принимать решений под действием эмоций. Напротив, он выработал привычку анализировать свои чувства. Обычно, вглядевшись в свою неуверенность или гнев, он видел, что они ничем не оправданы, и под этим пристальным взглядом они утрачивали смысл. Иногда ему требовалось в буквальном смысле отдалиться от бурлящего народного собрания и уединиться в своем доме, откуда он порой не выходил по несколько дней подряд, стараясь успокоиться. И рано или поздно Перикл начинал слышать глас богини Афины.

Он решил, что в основе всех его политических решений будет лежать лишь одно соображение: что на самом деле послужит на благо Афинам? Его цель состояла в том, чтобы объединить граждан на почве истинной любви к демократии и убежденности в том, что «афинский путь» – лучший из всех возможных. Наличие высшей цели помогало ему избегать ловушки собственного «я». Именно во имя этой цели он стремился расширить участие низших и средних классов в политической жизни, хотя такая стратегия вполне могла обернуться против него. Именно этот подход диктовал Периклу ограничивать участие Афин в войнах, хотя это означало, что лично он стяжает меньше славы. В конечном счете все это привело его к главному решению – проекту общественных работ, кардинально преобразившему Афины.

Чтобы облегчить себе размышления, он старался беспристрастно рассматривать как можно больше идей и мнений, даже если они исходили от его противников. Прежде чем воспользоваться какой-либо стратегией, Перикл представлял себе все ее возможные последствия. Благодаря душевному спокойствию и открытости сознания он сумел выстроить политику, породившую истинный «золотой век» – явление, редкое в истории. Один-единственный человек сумел заразить целый город духом рациональности. То, что случилось с Афинами после его кончины, говорит само за себя. Пресловутый морской поход к берегам Сицилии воплощал в себе то, против чего он всегда выступал, – решение, продиктованное тайным желанием захватить побольше земель и принятое без оглядки на возможные последствия.

Вот что следует понять. Как и все люди, вы считаете, будто вы рациональны, но это не так. Рациональность – не врожденная способность. Она приобретается благодаря тренировкам и практике. Глас Афины всего лишь символ высшей силы, всегда присутствующей внутри вас, потенциала, который вы, возможно, ощущаете в себе в моменты особого спокойствия и сосредоточенности, когда после долгих размышлений в голову приходит оптимальная идея. Обычно у вас нет доступа к этой внутренней высшей силе, поскольку ваш ум отягощен эмоциями. Подобно Периклу в народном собрании, вы заражены страстями, которые нагнетает окружение. Вы постоянно реагируете на все, что исходит от других, впитываете волны чужого возбуждения, неуверенности, тревоги, и из-за этого вам трудно сосредоточиться. Ваше внимание тянут то в одну, то в другую сторону, и без «рационального эталона», который направлял бы вас в принятии решений, вы никогда не достигнете поставленных целей. Но все это может измениться, если вы примете простое решение: взрастить в себе внутреннюю Афины. Тогда вы станете больше всего ценить рациональность, и именно она станет вашей путеводной звездой.

Первая задача – анализировать эмоции, постоянно заражающие ваши идеи и решения. Научитесь спрашивать себя: «Откуда этот гнев, эта обида? Откуда берется эта постоянная потребность в чужом внимании?» Под таким пристальным взглядом эмоции разожмут свою

хватку. Вы начнете думать самостоятельно, вместо того чтобы реагировать на то, что исходит от других. Эмоции, как правило, сужают сознание, заставляя фокусироваться всего на одной-двух мыслях, отвечающих сиюминутной жажде власти или внимания, мыслях, которые обычно приводят к печальным последствиям. Зато теперь, когда ваша душа спокойна, вы готовы рассмотреть широкий спектр мнений и решений. Вы хорошо подумаете, прежде чем начать действовать, и заново оцените потенциальные стратегии. Этот внутренний голос будет постепенно становиться все яснее. Когда люди начнут осаждать вас своими бесконечными драмами и мелочными эмоциями, вы откажетесь отвлекаться и примените рациональность для того, чтобы мыслить «мимо» этого. Подобно спортсмену, постоянно делающемуся сильнее благодаря тренировкам, ваше сознание будет приобретать все большую гибкость и сопротивляемость. Обретя ясность и спокойствие, вы начнете видеть ответы и творческие решения, которые никому больше не придут в голову.

Точно подле вас стоит ваш двойник; вы сами умны и разумны, а тот непременно хочет сделать подле вас какую-нибудь бессмыслицу, и иногда превеселую вещь, и вдруг вы замечаете, что это вы сами хотите сделать эту веселую вещь, и бог знает зачем, то есть как-то нехотя хотите, сопротивляясь из всех сил хотите.

Федор Михайлович Достоевский «Подросток»

Ключи к человеческой природе

Когда в жизни что-то идет не так, мы всегда пытаемся отыскать этому объяснение. Почему планы пошли наперекосяк? Почему мы столкнулись с сопротивлением нашим идеям? Если мы не найдем причину, это тревожит и еще сильнее расстроит нас. Но в поиске причин наш ум, как правило, крутится вокруг одних и тех же типов объяснений: «Мне сознательно помешал какой-то человек или группа, возможно, из личной неприязни», «Осуществлению моих планов воспрепятствовали мощные противодействующие силы (власти, общественные условности и т. п.)», «Мне дали плохой совет», «От меня скрыли важную информацию» – и все в таком духе. Если же реализовался худший из возможных сценариев, всегда можно сказать, что дело в невезении, в неудачном стечении обстоятельств.

Такие объяснения, как правило, лишь подчеркивают нашу беспомощность. Мы спрашиваем себя: «Что я мог бы сделать иначе? Как я мог бы предотвратить злокозненные действия X против меня?» Кроме того, они всегда довольно туманны. Обычно мы не в состоянии указать на конкретные вредоносные действия окружающих. Мы можем лишь подозревать или воображать. Эти объяснения обычно лишь усиливают наши эмоции – гнев, разочарование, досаду, подавленность и т. п., которыми мы упиваемся, и отчаянно жалеем себя. Самое важное то, что мы всегда ищем внешнюю причину. Да, может быть, частично ответственность лежит на нас, но вообще-то нам навредили другие люди и враждебные силы. Подобная реакция глубоко укоренена в «человеческом животном». В древности мы обвинили бы в этом богов или злых духов. Сегодня мы просто называем их другими именами.

Однако на самом деле все не так. Разумеется, на свете существуют люди и неодолимые силы, которые постоянно оказывают на нас воздействие, и вообще не все в мире нам подвластно. Но обычно свернуть с намеченного пути, принять неверное решение, сделать неправильный расчет нас заставляет глубоко укорененная в нас иррациональность, подверженность ума влиянию эмоций. Мы не в состоянии увидеть это. По сути, это наше «слепое пятно». Отличный пример такого «слепого пятна» – финансовый кризис 2008 г., поистине свод всевозможных разновидностей человеческой иррациональности.

После кризиса в прессе преобладали следующие его объяснения: 1) торговый дисбаланс и другие аналогичные факторы привели к тому, что в начале 2000-х многие брали дешевые кредиты, а это, в свою очередь, привело к избыточному использованию кредитов для биржевой игры; 2) невозможно было точно оценить сложные деривативы, торговля которыми велась так активно, что никто не мог правильно взвесить прибыли и убытки; 3) изворотливая и коррумпированная клика инсайдеров имела возможность манипулировать системой ради быстрого получения выгоды; 4) жадные займодавцы навязывали ни о чем не подозревающим домовладельцам субстандартные кредиты⁶; 5) власти слишком сильно регулировали финансовый рынок; 6) власти осуществляли слишком слабый надзор за финансовым рынком; 7) компьютерные модели и системы трейдинга вышли из-под контроля и пошли вразнос.

Все эти объяснения – вопиющее отрицание объективной реальности. Накануне кризиса 2008 г. миллионы людей ежедневно принимали решения, инвестировать деньги или не инвестировать. В любой момент транзакций покупатель или продавец могли отказаться от самых рискованных форм инвестирования, но не отказывались. Многие уже тогда предупреждали: финансовый пузырь вот-вот лопнет. Всего несколькими годами ранее крах гигантского хедж-фонда Long-Term Capital Management наглядно показал, как может произойти (и произойдет) кризис более серьезных масштабов. Обладай люди не столь короткой памятью, они могли бы припомнить историю биржевого коллапса 1987 г., а если бы они читали книги по истории, то

⁶ Кредиты на невыгодных условиях, которые обычно выделяются клиентам с плохой кредитной историей.

знали бы о пузыре, который вздулся на фондовой бирже в 1929 г. и в том же году лопнул. Почти каждый потенциальный домовладелец в состоянии понять риск ипотеки, предоставляемой без требования задатка, и займов, проценты по которым стремительно растут.

Вышеприведенный анализ причин полностью игнорирует изначальную иррациональность, двигавшую поступками миллионов покупателей и продавцов на разных ступеньках финансовой лестницы. Все они поддались искушению легкой прибыли. В результате даже самые сведущие инвесторы стали заложниками эмоций. Всевозможные исследования и эксперты привлекались, чтобы подтвердить идеи, в которые людям и без того хотелось верить (вроде пресловутых «в этот раз все будет не так, как всегда» или «цены на недвижимость никогда не снижаются»). Волна безудержного оптимизма охватила огромное количество людей. А за этим последовала паника, крах, неприятное столкновение с реальностью. Можно было честно признать: просто всех и каждого захватила оргия финансовых спекуляций, заставившая даже умных людей вести себя как идиоты. Но все стали кивать на некие сторонние силы, лишь бы отвлечь внимание от истинного источника массового безумия. И это касается не только финансового кризиса 2008 г. Такого же рода объяснения выдвигались после кризисов 1987 и 1929 гг., после английской «железнодорожной лихорадки» 1840-х⁷, после краха «Компании Южных морей» в 1720-е гг. (тоже в Англии)⁸. Говорили о реформировании финансовой системы; принимались законы, призванные ограничить спекуляции. Ничего не сработало.

Финансовые пузыри возникают из-за того, что они эмоционально притягательны для людей – до такой степени, что подавляется присущая любому человеку способность рационально мыслить. Они стимулируют нашу природную склонность к жадности, к легким деньгам, к мгновенным результатам. Трудно наблюдать, как другие гребут деньги лопатой, и не попробовать самим. На всей планете нет регулирующего органа, который мог бы управлять человеческой природой. А поскольку истинный источник проблемы для нас незрим, финансовые пузыри и кризисы возникают и будут возникать до тех пор, пока на свете существуют простофили и люди, не читающие книжек по истории. Постоянное повторение таких событий зеркально отражает повторение в нашей жизни одних и тех же проблем и ошибок и формирует негативные паттерны. Трудно учиться на своих ошибках, если не смотреть внутрь себя, на истинные причины этих ошибок.

Вот что следует понять. Первый шаг к тому, чтобы стать человеком рациональным, – это осознать свою *изначальную иррациональность*. Есть два фактора, которые делают эту задачу более приемлемой для нашего самолюбия: 1) никто – даже мудрейшие среди нас – не застрахован от неотразимого воздействия эмоций на наш ум; 2) до некоторой степени иррациональность – функция нашего мозга, она вписана в нашу природу вследствие способа, которым мы обрабатываем эмоции. Иррациональность почти не поддается контролю. Чтобы понять это, рассмотрим эволюцию эмоций как таковых.

Много миллионов лет живые существа, чтобы выжить, полагались на тонко настроенные инстинкты. Рептилия могла в долю секунды почуять рядом опасность и мгновенно отреагировать на нее, удрав из опасного места. Между побуждением и действием не было зазора. А затем у некоторых животных это ощущение стало постепенно превращаться в нечто более масштабное и длительное – в чувство страха. Поначалу этот страх являл собой возбуждение, вызванное повышенным выделением в организме некоторых химических веществ, что предупреждало животное о возможной угрозе. Такое возбуждение и сосредотачиваемое на нем внимание привело к тому, что животное научилось откликаться на опасность несколькими разными спосо-

⁷ Резкий рост курса акций железнодорожных компаний (и рост их популярности среди инвесторов), вызванный бурным развитием железнодорожного сообщения в Великобритании 1840-х гг. Многие из созданных компаний разорились, что привело к обвалу рынка.

⁸ «Компания Южных морей» – знаменитая финансовая пирамида, организаторы которой обещали вкладчикам «исключительное право на торговлю с испанской частью Южной Америки». Подробнее см. в главе 6.

бами, а не одним. Оно получило возможность чутче воспринимать среду и обучаться. А это означало повышение шансов на выживание, ведь теперь вариантов действий стало больше. Ощущение страха длилось всего несколько секунд или даже меньше, поскольку быстрота реакции решала все.

У общественных животных это возбуждение и сопутствующие ему ощущения постепенно начали играть более важную роль: они стали одной из главных форм коммуникации. Злобное верещание или взъерошенная шерсть могут выражать злость, отпугивать врага или сигнализировать об опасности; некоторые позы или запахи демонстрируют сексуальное влечение и готовность к совокуплению; другие позы и движения показывают, что животное хочет поиграть; определенные звуки, издаваемые детенышем, дают матери понять, что отпрыск сильно встревожен и требует, чтобы мать срочно вернулась к нему. Когда-то ничего этого не было. У приматов поведение стало еще более сложным. Исследования показали, что шимпанзе помимо прочих эмоций способны ощущать зависть и жажду мести. Эволюция длилась сотни миллионов лет. Гораздо позже у животных и человека появились познавательные способности. Кульминацией этого развития стало «изобретение» языка и абстрактное мышление.

Как подтверждают многие нейробиологи, в результате эволюции мозг высших млекопитающих стал состоять из трех частей. Древнейшая из них – «рептильный мозг» – часть мозга, отвечающая за автоматические реакции, которыми регулируются базовые функции организма. Это инстинктивная часть мозга. Над ней располагается «мозг млекопитающих», или лимбическая система: он отвечает за ощущения, чувства, эмоции. Над ней в ходе эволюции появился неокортекс («новая кора»), регулирующий когнитивные функции, а у человека еще и речь.

Эмоции возникают как физическое возбуждение, призванное привлечь наше внимание и заставить заметить нечто в окружающей нас среде. Они зарождаются как химические реакции и как ощущения, которые мы затем должны перевести в слова, пытаясь понять, с чем мы имеем дело. Но, поскольку эмоции обрабатываются не в той части мозга, которая заведует речью и мышлением, перевод часто неточен. К примеру, мы чувствуем, что сердимся на человека по имени Х, но истинным источником этого чувства может служить зависть: мы подсознательно ощущаем себя «ниже» Х и хотим получить то, что есть у него. Но испытывать зависть «нехорошо», поэтому мы часто переводим ее в нечто более удобоваримое для нашего самолюбия – злость, неприязнь, обиду. Или, скажем, в некий момент мы ощущаем досаду, разочарование, нетерпение, такое уж у нас настроение. В недобрый час нам подворачивается под руку некий Y, и мы выплескиваем все на него, даже не сознавая, что наш гнев вызван совсем другим настроением и совершенно несоразмерен действиям Y. Еще пример: мы всерьез рассердились на некую Z. На самом деле этот гнев давно сидит внутри нас, и его причина – кто-то из прошлого, некогда глубоко нас обидевший (возможно, один из родителей). Мы направляем свою злость на Z, потому что она напоминает нам об этом человеке из прошлого.

Иными словами, на сознательном уровне у нас нет доступа к первопричине наших эмоций и порождаемым ими настроениям. Мы можем лишь чувствовать эмоцию и пытаться интерпретировать ее, переводя в слова. Но чаще всего мы понимаем ее неправильно. Мы охотно цепляемся за слишком простые интерпретации, которые зато нас устраивают. Или же так и остаемся в недоумении. К примеру, мы зачастую не знаем, отчего ощущаем подавленность. Эта бессознательная сторона эмоций означает еще и то, что нам очень трудно извлекать из них уроки, останавливать или предотвращать компульсивное поведение. Так, дети, которым кажется, что родители уделяют им недостаточно внимания, в дальнейшей жизни будут склонны воспроизводить паттерны «заброшенности» и «оставленности», сами не понимая причины (см. раздел «Триггерные точки из раннего детства»).

Коммуникативная функция эмоций, один из важнейших факторов для общественных животных, также вызывает у нас некоторые сложности. Мы даем понять человеку, что злимся на него, хотя на самом деле это не злость или же злость, но направленная не на этого человека, –

но он-то этого не понимает и реагирует именно как жертва личных нападков, что порождает дальнейший поток неверных интерпретаций.

Причины развития эмоций иные, чем у когнитивных функций. Собственно говоря, эти две формы взаимоотношений с миром не образуют в нашем мозгу единого целого без швов и стыков. Животные не обременены необходимостью переводить физические ощущения на абстрактный язык, поэтому эмоции у них работают очень гладко, как им и положено. Для нас же разрыв между эмоциями и когнитивными функциями – источник постоянных внутренних трений, из-за которых наше второе, «эмоциональное эго» действует помимо нашей сознательной воли. Животные ощущают страх лишь мимолетно, после чего он исчезает без следа. Мы же переживаем свои страхи, усиливаем их и заставляем длиться еще долгое время после того, как опасность миновала. Порой это доходит до того, что мы начинаем ощущать постоянную тревогу.

Соблазнительно думать, что благодаря научному и техническому прогрессу мы все же сумели приручить это «эмоциональное эго». В конце концов, с виду мы не так склонны к насилию, выплескам бурных страстей и суевериям, как наши предки. Но это иллюзия. Прогресс и новые технологии отнюдь не изменили «схему подключения» нашего мозга: они лишь изменили формы наших эмоций и сопутствующий им тип иррациональности. К примеру, новые формы медиа лишь усилили древнюю способность политиков и им подобных играть на наших эмоциях, дав им в руки более тонкие и изощренные инструменты. Рекламщики бомбардируют нас высокоэффективными сообщениями, действующими на подсознание. Мы постоянно торчим в соцсетях, что делает нас жертвами новых форм вирусного эмоционального воздействия. Эти медиа отнюдь не созданы для спокойных размышлений. Из-за их постоянного присутствия в нашей жизни у нас остается все меньше ментального пространства, куда можно отступить и задуматься. Нас осаждают эмоции и бессмысленные бури страстей – не хуже, чем афиняне в народном собрании. Потому что человеческая природа не изменилась.

Разумеется, сами слова *рациональный* (*разумный*) и *иррациональный* (*нерациональный*, *неразумный*) могут нести в себе довольно много смыслов. Люди всегда навешивают на тех, кто с ними не согласен, ярлык «неразумных» или «иррациональных». Нам требуется простое определение, чтобы применять его как наиболее точное мерило разницы между «рациональным» и «иррациональным». Будем использовать следующий критерий. Мы постоянно испытываем эмоции, и они все время заражают наше мышление, склоняя нас к мыслям, которые нам приятны и тешат самолюбие. Для нас попросту невозможно полностью исключить свои склонности и чувства из того, что мы думаем. Люди рациональные знают об этом и умеют с помощью самоанализа и целенаправленных усилий хотя бы отчасти «вычистить» эмоции из своего мышления, тем самым противодействуя их влиянию. А вот люди иррациональные об этом не знают. Они очертя голову кидаются действовать, не потрудившись взвесить возможные последствия и осложнения.

Разницу можно заметить как в решениях и действиях людей, так и в результатах этих действий. Люди рациональные постоянно демонстрируют, что они в состоянии завершить тот или иной проект, достичь своих целей, эффективно работать в составе команды, создавать что-то долговечное. А иррациональные люди следуют негативным паттернам: повторяют одни и те же ошибки, повсюду тащат за собой шлейф ненужных конфликтов, лелеют несбыточные мечты и прожекты, вечно злятся и жаждут перемен, но эта жажда так и не воплощается в конкретное действие. Они эмоциональны, склонны к спонтанным реакциям и сами этого не сознают. Конечно, каждый порой поступает иррационально, ведь есть обстоятельства, которые от нас не зависят. И даже самые эмоциональные личности могут случайно натолкнуться на великолепную идею или ненадолго преуспеть благодаря собственной храбрости. Поэтому, прежде чем определять, рационален данный человек или нет, за ним следует достаточно долго наблюдать. Способен ли этот человек постоянно добиваться успеха, может ли он придумать не одну,

а несколько хороших стратегий? Умеет ли он приспосабливаться к меняющейся обстановке, учиться на своих ошибках?

Разница между рациональным и иррациональным человеком хорошо видна в определенных ситуациях, когда нужно просчитывать долгосрочные последствия и видеть главное. К примеру, когда в ходе бракоразводного процесса речь заходит о том, с кем из родителей останется ребенок, люди рациональные умеют отрешиться от своих обид и предвзятости и разумно определить, какой вариант будет лучше для ребенка с точки зрения долгосрочной перспективы. Иррациональные люди, для которых главное – насолить супруге/супругу, будут, пусть и неосознанно, руководствоваться в своих решениях обидой и чувством мести. Поэтому битва между супругами затягивается, а ребенок получает серьезную эмоциональную травму.

Когда речь идет о найме помощника или выборе делового партнера, люди рациональные используют в качестве мерила компетентность, спрашивая себя: годится ли этот человек для такой работы? А иррациональная личность легко подпадет под обаяние тех, кто умеет нравиться окружающим, знает, как пользоваться нашей неуверенностью, или же тех, кто с виду не представляет угрозы и не создает трудностей, – и наймет их, даже не осознавая, чем при этом руководствуется. Это породит ошибки, промахи, неэффективную работу, и во всем этом человек иррациональный станет обвинять не себя, а других. Когда речь идет о решениях, касающихся карьеры, рациональный человек стремится занять место, которое отвечает его долгосрочным целям. А иррациональный будет принимать решение, исходя в первую очередь из того, сколько денег он немедленно заработает, чего он в жизни заслуживает (иногда ему кажется, что совсем немного), часто ли он сможет отлынивать от работы или сколько внимания окружающих он будет получать, заняв эту должность. Кончается это обычно карьерным тупиком.

В любом случае разницу между рациональностью и иррациональностью определяет именно степень осознанности. Рациональные люди с готовностью признают, что склонны к неразумным поступкам и что должны проявлять бдительность по отношению к таким склонностям. А вот иррациональные люди, если указать им, что их решения продиктованы эмоциями, реагируют крайне эмоционально. Они не способны к самоанализу, не учатся на своих ошибках. Собственные промахи заставляют их занимать все более прочные оборонительные позиции.

Важно понимать, что рациональность – не просто средство преодоления эмоций. Перикл, например, очень ценил смелые и авантюрные поступки. Он поистине *обожал* дух Афины и даруемое им вдохновение. Он хотел, чтобы афиняне любили свой город и с пониманием относились к своим согражданам. Идеалом для него было состояние уравновешенности – ясного понимания, почему мы чувствуем то, что чувствуем, и осознания собственных порывов, позволяющего нам мыслить, не подвергаясь тайному воздействию эмоций. Перикл хотел, чтобы энергия, порождаемая нашими импульсами и эмоциями, служила нашему «мыслящему “я”». Так он представлял себе рациональность. Это и наш идеал.

К счастью, путь к рациональности не так уж сложен. Нужно просто понять, о чем речь, и пройти определенный трехступенчатый процесс. Вначале нам нужно осознать так называемую *иррациональность низшего уровня*. Это производная наших повседневных настроений и чувств, существующая ниже уровня сознания. Строя планы или принимая решения, мы не осознаем, насколько сильно эти настроения и чувства искажают наш мыслительный процесс. Они создают в нашем мышлении отчетливые предвзятые мнения, настолько глубоко укорененные в человеке, что их зримые следы можно найти во всех культурах и цивилизациях всех времен. Эти предвзятые мнения, искажающие реальность, ведут к постоянным ошибкам и неэффективным решениям, отравляющим нам жизнь. Научившись вычленять эти предвзятые мнения, мы можем начать противодействовать их влиянию.

Далее следует понять природу так называемой *иррациональности высшего уровня*. Она возникает, когда воспаляются наши эмоции, как правило, под давлением внешнего фактора. Когда мы думаем о собственном гневе, возбуждении, обиде или подозрении, эмоция усиливается, переходя в «реактивное состояние»: все, что мы видим и слышим, воспринимается сквозь призму соответствующей эмоции. Мы становимся более восприимчивыми и более склонными к новым эмоциональным реакциям. Нетерпение и обида могут перерасти в гнев и глубокое недоверие. Именно реактивные состояния такого рода ведут к насилию, к маниакальной одержимости, к неуправляемой алчности, к желанию контролировать других. Данная форма иррациональности – источник многих острых проблем: кризисов, конфликтов, катастрофических решений. Поняв, как функционирует иррациональность этого типа, мы сможем распознавать моменты, когда мы впадаем в реактивные состояния, и вовремя выходить из них, пока не натворили того, в чем будем потом раскаиваться.

И наконец, нам надо применять определенные стратегии и упражнения, которые укрепят мыслящую часть нашего мозга и наделят его большей силой в вечной борьбе с нашими же эмоциями.

Далее описаны три шага, которые помогут вам начать путь к рациональности. Будет разумно включить все три в ваше практическое исследование человеческой природы.

Шаг первый. Знакомьтесь: предвзятость

Эмоции постоянно влияют на наши мыслительные процессы и на принимаемые нами решения, функционируя ниже уровня сознания. Наиболее распространенная эмоция – желание получать удовольствие и избегать боли. Наши мысли практически неизбежно вертятся вокруг этого желания: мы прямо-таки шарахаемся от рассмотрения идей, которые для нас неприятны или болезненны. Мы воображаем, будто ищем правду или проявляем реалистичное отношение к жизни, но на самом деле упорно цепляемся за мысли и идеи, которые избавляют нас от напряжения и тешат наше самолюбие, позволяя почувствовать превосходство над другими. Этот *принцип удовольствия в мышлении* – источник всех наших ментальных предвзятостей. И если вы полагаете, будто почему-либо обладаете иммунитетом к какой-то из нижеперечисленных предвзятостей, то это лишь пример проявления того самого принципа удовольствия. Лучше стараться отыскивать эти проявления, наблюдать, как этот принцип постоянно действует внутри вас, а кроме того, учиться распознавать подобную иррациональность в окружающих.

Предвзятость подтверждения

Я всегда рассматриваю факты и доказательства и принимаю решения посредством более или менее рационального мыслительного процесса.

Чтобы удержать в сознании нравящуюся нам идею и убедить себя в том, что пришли к ней рациональным путем, мы пускаемся на поиски доказательств, которые подкрепляли бы нашу точку зрения. Что может быть объективнее, что может быть научнее? Однако из-за принципа удовольствия и его влияния на нас мы ухитряемся найти доказательства, подтверждающие то, во что мы *хотим* верить. Это и называется *предвзятостью подтверждения*.

Мы можем наблюдать ее практические проявления, следя за тем, как воплощаются в жизнь планы людей – особенно те, ставки в которых высоки. Любой план разрабатывается ради достижения позитивной цели, к которой мы стремимся. Если бы люди рассматривали возможные позитивные и негативные последствия своих действий с равной степенью объективности, им было бы трудно предпринимать что бы то ни было. Сами того не сознавая, люди неизбежно хватаются за ту информацию, которая подтверждала бы желаемые позитивные результаты, радужный сценарий. Тот же механизм работает, когда люди якобы просят у других совета. Это проклятие многих профессиональных консультантов. В конечном счете люди просто хотят услышать, как их идеи и предпочтения подтверждаются экспертным мнением. Они будут непременно трактовать сказанное в свете того, что им хочется услышать, и, если ваши рекомендации идут вразрез с их желаниями, они отыщут способ отмахнуться от вашего мнения, от вашего так называемого квалифицированного совета. Чем влиятельнее человек, тем больше он подвержен такой форме предвзятости подтверждения.

Изучая проявления предвзятости подтверждения в окружающем мире, обращайтесь внимание на теории, которые слишком хороши, чтобы быть правдой. Чтобы их подтвердить, в ход пускаются всевозможные исследования и статистика: коль скоро вы убеждены в справедливости ваших доводов, такие данные нетрудно отыскать. В интернете можно найти любые «исследования», подтверждающие правоту обеих сторон в споре. В целом не следует признавать верность чьих-либо идей лишь потому, что их авторы представили вам «доказательства». Постарайтесь самостоятельно и по возможности трезво рассмотреть эти свидетельства, подходя к ним как можно более скептически. Вашим первым побуждением всегда должно быть

желание найти доказательства, опровергающие самые заветные убеждения – как ваши, так и чужие. Это и есть истинная наука.

Предвзятость убеждения

Я так верю в эту идею... Значит, она наверняка справедлива.

Мы неосознанно, но упорно цепляемся за симпатичную нам идею, но в глубине души порой сомневаемся в ее справедливости, поэтому пускаемся на дополнительные ухищрения, чтобы убедить себя самих: твердо и безоговорочно поверить в эту идею, во всеуслышание противореча всякому, кто посмеет усомниться в ее справедливости. «Как может наша идея быть неверной, если она заставляет нас так рьяно выступать в ее защиту?» – говорим мы себе. Яснее всего этот вид предвзятости проявляется в нашем отношении к лидерам. Пламенные слова и картинные жесты, цветистые сравнения и занимательные истории, сопровождающие их речи, плюс бездна уверенности – все это заставляет нас думать, что они со всей возможной тщательностью обдумали свою идею: ведь они говорят с такой убежденностью. А вот те, кто останавливается на нюансах, чьи интонации отражают внутренние колебания, – те якобы слабы и не уверены в себе. «Вероятно, они лгут», – думаем мы. Именно такого рода предвзятость делает нас уязвимыми к чарам торговых агентов и демагогов, демонстрирующих убежденность, чтобы уговаривать и обманывать. Они знают, что люди жадны до развлечений, и поэтому маскируют свою полуправду всяческими театральными эффектами.

Предвзятость видимости

Я понимаю тех, с кем имею дело; я вижу этих людей насквозь.

Мы видим людей не такими, какие они есть на самом деле, а такими, какими они кажутся. И эта видимость обычно вводит в заблуждение. Во-первых, люди умеют в ситуациях социального взаимодействия показывать фальшивый фасад, соответствующий ситуации и поэтому воспринимаемый позитивно. Кажется, что они всегда преследуют самые благородные цели, демонстрируют трудолюбие и добросовестность. И мы принимаем эти маски за реальность. Кроме того, мы склонны поддаваться *гало-эффекту*: отметив в человеке определенные отрицательные или положительные качества (скажем, слабую степень социализации или хорошо развитый ум), мы предполагаем, что он обладает и другими качествами, вписывающимися в картину. Обладателям приятной внешности обычно больше доверяют, особенно это касается политиков. Если человек добился успеха в карьере, мы считаем его еще и высоконравственным, совестливым и во всех отношениях заслуживающим своей завидной участи. Все это заслоняет от нас очевидную вещь: многие люди, опередившие других, сделали это путем неблагоприятных поступков, которые они хитроумно скрывают от посторонних глаз.

Предвзятость групповой (не)принадлежности

*Все мои идеи придуманы лично мной. Я не иду на поводу у мнений толпы.
Я не конформист.*

По природе мы животные общественные. Чувство изолированности, оторванности от группы, нашего *отличия* от нее угнетает и ужасает нас. И мы испытываем невероятное облегчение, когда обнаруживаем других людей, которые мыслят как мы. Собственно, этим облегчением и мотивируется наша склонность подхватывать идеи и мнения. Но мы этого не осознаем,

поэтому нам кажется, что до некоторых идей мы дошли исключительно своим умом. Погляните на сторонников какой-то партии или идеологии: они все строго придерживаются определенных убеждений, притом что обычно никто никого ни к чему не призывает и не оказывает явного давления. Пусть чьи-то убеждения «левее» или «правее», все равно в десятках случаев они, как по волшебству, будут следовать «генеральной линии», но мало кто признает, что следует при этом групповым паттернам.

Предвзятость вины

Я учусь на собственном опыте и на своих ошибках.

Ошибки и промахи вызывают в нас потребность объяснить их. Мы хотим усвоить урок, чтобы подобное не повторилось. Однако на самом деле нам не нравится слишком пристально рассматривать свои действия, наш самоанализ обычно неглубок. Естественная реакция на собственную ошибку – обвинить в ней других, или обстоятельства, или случайность. Причина такой предвзятости в том, что работа над ошибками – занятие мучительное. При ней страдает наше чувство превосходства над другими. Это удар по самолюбию. Мы делаем вид, что честно размышляем над тем, что натворили. Но довольно скоро в нас оживает принцип удовольствия, и мы забываем даже ту небольшую составляющую нашего промаха, которую все-таки приписывали себе. Нас снова ослепляют желания и эмоции, и мы повторяем ту же самую ошибку и проходим через тот же процесс умеренного самоосуждения, потом снова все забываем – и так до самой смерти. Если бы люди по-настоящему учились на собственном опыте, в мире совершалось бы куда меньше ошибок и все карьерные пути неизменно шли бы только в гору.

Предвзятость превосходства

Я очень отличаюсь от других. Я рациональнее, чем они. И нравственнее, чем они.

Конечно, мало кто скажет это своим собеседникам во время обычного разговора. Это прозвучит высокомерно. Однако в ходе многочисленных опросов и социологических исследований, когда респондентов просят сравнить себя с другими, их оценки имеют примерно такой смысл. Это похоже на оптическую иллюзию: мы словно бы не в состоянии увидеть наши собственные промахи, огрехи и иррациональность, зато отлично видим все это в других. Поэтому мы, к примеру, с готовностью поверим, что представители и приверженцы «не нашей» политической партии не основывают свои убеждения на рациональных принципах, а «наши» основывают. Или взять этическую сферу. Мало кто из нас готов признать, что мы в своей работе опускались до обмана и манипуляций либо проявляли хитроумие и стратегическую расчетливость при продвижении по карьерной лестнице. Мы полагаем, что добились всего благодаря своему природному таланту и усердию. Зато окружающих мы всегда рады обвинить во всевозможных макиавеллиевских уловках. Это позволяет нам оправдывать собственные действия вне зависимости от их результатов.

Мы ощущаем мощную потребность воображать себя разумными, достойными, высокоморальными. Эти качества высоко ценятся в нашей культуре. Выказать нечто противоположное означает навлечь на себя колоссальное неодобрение. Если бы все это соответствовало действительности и все и вправду были рациональны и нравственно безупречны, в мире царила бы тишь да гладь. Но мы знаем, что это не так, и некоторые люди – а возможно, и все – попросту обманывают себя. Рациональность и похвальные этические качества должны достигаться нами

путем сознательных усилий. С этими чертами не рождаются. Они вырабатываются постепенно, в процессе нашего созревания.

Шаг второй. Осторожно, взрывоопасно!

Эмоции низшего уровня постоянно влияют на наше мышление. Они берут начало в наших же собственных импульсах – скажем, в желании всегда сосредоточиваться лишь на приятных и успокаивающих мыслях. А вот эмоции высшего уровня проявляются в определенные моменты и быстро достигают взрывной силы. Обычно они порождаются чем-то внешним: человеком, задевшим нас за живое, или определенными обстоятельствами, уровень возбуждения при этом выше, и внимание целиком поглощается данной эмоцией. Чем больше мы о ней думаем, тем сильнее она становится, что, в свою очередь, заставляет еще больше фокусироваться на ней, – в общем, порочный круг. Наше сознание втягивается в эту эмоцию, словно в туннель, и теперь все напоминает нам о нашем гневе или возбуждении. Мы становимся реактивными. А поскольку сопутствующее всему этому напряжение выносить трудно, кульминацией эмоции высшего порядка часто служит необдуманное действие с катастрофическими последствиями. Посреди такого приступа мы словно одержимы непонятной силой, как если бы власть над нами захватило второе, лимбическое «я».

Лучший выход – научиться осознавать эти факторы, чтобы не давать сознанию подобным образом сужаться («туннелировать») и не позволять себе «разрядки» в виде поступков, о которых вы потом будете сожалеть. Кроме того, нужно научиться распознавать иррациональность высшего уровня в других, чтобы вовремя убираться с их дороги или помогать им вернуться в реальность.

Триггерные точки из раннего детства

В раннем детстве мы наиболее чувствительны и уязвимы. Наши отношения с родителями накладывают отпечаток на всю нашу жизнь. То же самое касается сильных переживаний, испытанных на заре жизни. Все эти точки уязвимости и травмы остаются погребенными в глубинах сознания. Мы стараемся подавить в себе память о таких переживаниях, если они были негативными, как, например, сильный страх или унижение. Но иногда воспоминания детства связаны с положительными эмоциями, с любовью и вниманием, и этот опыт мы постоянно стремимся повторить. Впоследствии какой-либо человек или событие могут вызвать в нас память об этом позитивном или негативном переживании, и тогда в нашем организме происходит выброс сильнодействующих химических веществ или гормонов, связанный с этим воспоминанием.

Допустим, у некоего молодого человека была невнимательная мать, занятая только собой. В младенчестве и в детстве из-за ее холодности ему казалось, что она его постоянно бросает, а раз бросает, значит, он недостоин ее любви. Или, к примеру, у него появилась новорожденная сестра, так что мать стала уделять ему гораздо меньше внимания, и мальчик с новой силой почувствовал свою заброшенность. И вот человек стал взрослым, и близкая женщина спокойно, в рамках нормальных отношений намекает, что не одобряет каких-то его черт или поступков. Намек попадает прямо в триггерную точку: ему кажется, что раз она заметила его недостатки, значит, она вот-вот его бросит. Он ощущает мощный прилив эмоций, ему кажется, что скоро его неминуемо предадут. Он не видит источника данной эмоции – этот источник вне его доступа. Он бурно реагирует, обвиняет, отстраняется, и это приводит к тому, чего он так опасался: его бросают. Он отреагировал не на реальность, а на некое отражение, всплывшее в его сознании. Перед нами высшая степень иррациональности.

Распознать такие явления можно по тому, что поведение – ваше или окружающих – начинает казаться по-детски несдержанным и не соответствующим характеру человека. Эмоция, лежащая в основе такого поведения, может быть любой. Это может быть страх – боязнь утраты

контроля, боязнь неудачи. В таком случае мы реагируем на ситуацию, отстраняясь от нее и от других людей, словно ребенок, обиженно сворачивающийся клубком и отворачивающийся к стенке. Внезапное недомогание, вызванное мощным приступом страха, побуждает нас покинуть «место происшествия», и это очень удобно для нас. Это может быть и любовь – в таком случае мы отчаянно стремимся воспроизвести былые тесные отношения с матерью, отцом, сестрой, братом в рамках отношений с партнером: триггером здесь служит сам партнер, который смутно напоминает нам об утраченном рае. Это может быть крайняя степень недоверия, корни которой в нашем раннем детстве, когда некая авторитетная фигура (чаще всего отец) разочаровала и предала нас. В этом случае соответствующий триггер провоцирует нас на внезапные бунты.

Тут кроется огромная опасность: неверно прочитывая настоящее и реагируя на что-то из собственного прошлого, мы порождаем конфликт, разочарование и недоверие, а все это лишь растравляет нашу рану. Мы некоторым образом запрограммированы на то, чтобы воссоздавать опыт первых лет жизни в более поздние годы. Единственный способ защититься – понимать, что происходит. Триггерную точку можно распознать так: мы вдруг испытываем более стихийные, безудержные эмоции, чем нам обычно свойственно, – эмоции, вызывающие у нас слезы, глубокую депрессию или несбыточные надежды. У тех, кто оказался под властью этих эмоций, часто меняются даже интонации и весь язык тела, как если бы они физически *заново переживали* какой-то момент из своего детства.

Во время таких приступов мы должны постараться отрешиться от всплеска эмоций и рассмотреть его возможный источник – детскую психологическую травму – и те паттерны, в которые нас загнала эта травма. Глубинное понимание самих себя и собственных точек уязвимости – ключевой шаг на пути к тому, чтобы стать человеком рациональным.

Внезапные приобретения или потери

Внезапный успех или внезапная победа могут оказаться весьма опасными. По данным нейробиологов, при этом в мозгу происходит выброс особых химических веществ, которые вызывают сильное возбуждение и мощный прилив энергии, что, в свою очередь, приводит к тому, что нам хочется повторить эти приятные переживания. Это может стать началом самых разных патологических зависимостей и типов маниакального поведения. Кроме того, если мы оказываемся в мгновенном выигрыше, то часто упускаем из виду простейшую мудрость: подлинный, долговременный успех дается лишь упорным трудом. Мы не учитываем роли обычного везения в нашем внезапном успехе. Нам хочется снова и снова испытать эйфорию от выигрыша такого огромного количества денег или внимания. Наше самомнение растет. Мы становимся совершенно невосприимчивы к предостережениям окружающих. «Они ничего не понимают», – уверяем мы себя. А поскольку такое состояние не может длиться долго, мы переживаем неизбежное падение, еще более болезненное, ведущее к новой фазе цикла – депрессивной. К такому поведению больше всего склонны азартные игроки, также это относится к деловым людям, вкладывающимся в финансовые пузыри, и к тем, кто вдруг оказывается в центре внимания публики.

Нежданная потеря или череда потерь тоже порождает иррациональные реакции. Нам кажется, что нам постоянно не везет, что над нами тяготеет злой рок, чуть ли не проклятие, и что все это будет тянуться вечно. Мы становимся опасливыми и нерешительными, а это зачастую приводит к новым ошибкам и промахам. В спорте это приводит к тому, что спортивные психологи называют «перегорание»: предшествующие проигрыши и промахи тяжким грузом давят на мозг, натягивая нервы до предела.

Решение здесь простое: столкнувшись с неожиданным приобретением или потерей, следует мысленно сделать шаг назад и постараться уравновесить случившееся должной долей пес-

симизма или оптимизма. Будьте особенно бдительны по отношению к внезапному успеху и чужому вниманию: фундамент, на котором они зиждутся, непрочен, к тому же они так притягательны, что могут вызвать нездоровую зависимость. Падение в таких случаях всегда болезненно.

Усиление давления

Как правило, вам кажется, что окружающие – вполне здравомыслящие люди, уверенные хозяева собственной жизни. Но поместите любого из них в стрессовую ситуацию, когда давление неуклонно растет, и вы увидите совсем иную реальность. Маска холодного самообладания куда-то девается. Человек вдруг срывается, дает волю гневу, проявляет параноидальные черты, становится сверхчувствительным и зачастую очень мелочным. При стрессе и при любой угрозе возбуждаются и вовлекаются в действие самые примитивные части нашего мозга, подавляя нашу способность мыслить разумно. Стресс и напряжение могут выявить в человеке недостатки, которые он тщательно скрывает. Поэтому, чтобы оценить подлинный характер человека, бывает полезно понаблюдать за ним именно в такие моменты.

Когда вы замечаете в своей жизни рост давления и стресса, наблюдайте за собой как можно пристальнее и внимательнее. Отмечайте признаки необычной ранимости или чувствительности, внезапно возникшие подозрения, страхи, несоразмерные обстоятельствам. Наблюдайте за всем этим как можно более отстраненно, находя время и место, чтобы побыть в одиночестве. Вам требуется взгляд в перспективе. И не думайте, будто вы из тех, кто способен противостоять нарастающему стрессу без эмоциональных протечек. Так не бывает. Однако посредством трезвого самосознания и самоанализа вы можете уберечься от принятия решений, о которых позже будете сожалеть.

«Поджигатели» эмоций

Есть на свете люди, которые по самой своей природе обычно вызывают мощные эмоции во всех, кого встречают на своем пути. Маятник этих эмоций качается от крайности к крайности: от любви до ненависти, от абсолютного доверия до полного недоверия. Вот несколько исторических примеров из истории: в Библии – царь Давид, в Древних Афинах – Алкивиад, в Древнем Риме – Юлий Цезарь, в эпоху Великой французской революции – Жорж Дантон, в недавнем прошлом – Билл Клинтон. Все эти личности обладают определенной харизмой: они способны так красноречиво выражать свои эмоции, что неизбежно вызывают «параллельные» эмоции в слушателях. Однако некоторые из них характеризуются и немалым нарциссизмом: они проецируют вовне свои внутренние драмы и проблемы, вовлекая окружающих в порождаемый ими хаос. В результате одни испытывают к ним неудержимую тягу, другие столь же неудержимое отторжение.

Лучше всего распознавать таких «поджигателей» по тому, как они влияют на других – не только на вас лично. Никто не остается к ним равнодушным. В их присутствии многие нередко попросту не в состоянии рассуждать логически или сохранять дистанцию. Эти личности действуют как наркотик, они способны сподвигнуть вас на крайние меры – либо как рьяного приверженца, либо как заклятого врага. На каком бы конце спектра вы ни пребывали – притяжения или отталкивания, вы впадаете в иррациональность, поэтому от таких людей необходимо дистанцироваться. Есть хорошая практическая стратегия: заглянуть под маску. Образ, который они стараются создать, всегда больше натуральной величины, это образ некоего грозного мифического героя. На самом деле они обычные люди, такие же слабые и неуверенные, как и все мы. Старайтесь распознавать эти «слишком человеческие» черты и демифологизировать их.

Групповой эффект

Это высшая разновидность *предвзятости (не)принадлежности к группе*. Оказавшись в достаточно большой группе, мы становимся иными. Проследите за своим поведением и за поведением окружающих на спортивном матче, на концерте, на религиозном или политическом собрании. В таких случаях невозможно не чувствовать себя охваченным коллективными эмоциями. Сердце учащенно бьется. На глаза легче наворачиваются слезы радости или грусти. Принадлежность к группе отнюдь не стимулирует независимое мышление: напротив, она способствует развитию острого желания вписаться в коллектив, стать в нем «своим». То же самое случается и в трудовом коллективе, особенно если его руководитель играет на людских эмоциях, стараясь возбудить в подчиненных конкурентные, агрессивные желания, или же создает динамику взаимоотношений «мы против них». Для группового эффекта даже не требуется физическое присутствие других. Он может проявляться «вирусно»: некое мнение распространяется по соцсетям и заражает нас желанием поделиться этим же мнением (обычно это нечто категоричное, например громкое возмущение).

В таком стимулировании групповых эмоций есть нечто приятно воодушевляющее и в целом позитивное. Именно так нас можно сподвигнуть на нечто общественно полезное. Но, если вы заметите в этом игру на более «бесовских» эмоциях, таких как ненависть к чужим, истерический патриотизм или склонность к «огульному охаиванию», нужно сделать себе мысленную прививку от заразы и попробовать увидеть подоплеку этой мощной тяги в момент ее воздействия. Чаще всего, чтобы сохранить здравомыслие, следует по возможности избегать нахождения в группе, а если уж такая ситуация неизбежна, нужно относиться к ней с максимальным скептицизмом.

Опасайтесь демагогов, всюю эксплуатирующих групповой эффект и стимулирующих приступы иррациональности. Они всегда прибегают к одним и тем же приемам и методам. Выступая в коллективе или группе, эти люди вначале разогревают массы, толкуя об идеях и ценностях, разделяемых всеми: это создает приятное чувство всеобщего согласия. Они полагаются на туманные, но эмоционально нагруженные слова, такие как *справедливость, истина, патриотизм*. Они вещают о благородных, но отвлеченных целях, а не о решении определенных проблем с помощью конкретных действий.

Демагоги от политики или журналистики стараются беспрестанно нагнетать в массах постоянные чувства паники, неотложности, возмущения. Поддерживать высокий градус эмоций – их работа. Защититься от этого просто. Считайте своим главным активом умение рационально мыслить, «думать за себя», не поддаваясь чужому влиянию. Не допускайте посторонних вторжений в ваш независимый ум. Почувствовав рядом демагога, удвойте бдительность и аналитичность мышления.

* * *

И последнее об иррациональном в человеческой природе. Не думайте, что крайние типы иррациональности преодолеваются с помощью прогресса и просвещения. На протяжении всей истории постоянно повторяются циклы подъемов и падений уровня иррациональности. За великим золотым веком Перикла с его философией и первым пробуждением научного духа последовала эпоха предрассудков, религиозных культов, нетерпимости. То же произошло на излете итальянского Возрождения. Неизбежная повторяемость этого цикла – дань человеческой природе.

Иррациональное просто меняет облик, рядится в другие одежды. Пусть мы больше не охотимся на ведьм в буквальном смысле, но в XX столетии (не так уж давно) происходили и

сталинские показательные процессы, и маккартистские слушания в американском сенате⁹, и массовые преследования во время китайской «культурной революции». Всевозможные культы возникают постоянно, в том числе культы личности и обожествление знаменитостей. Современные технологии сегодня вызывают почти религиозное рвение. Люди испытывают отчаянную потребность верить во что-то и находят, во что им верить, где угодно. Социологические опросы показывают, что сейчас, в XXI в., доля респондентов, верящих в привидения, духов и ангелов, растет.

Пока существует человечество, иррациональное будет находить для себя и рупоры, и средства распространения. Рациональность могут обрести только отдельные люди; массовые движения или технический прогресс ни при чем. И, если вы ощущаете свое превосходство, считаете, что вы «выше этого», в вашей жизни, безусловно, правит иррациональное начало.

⁹ Маккартизм – политика административных и судебных преследований в США в конце 1940-х – середине 1950-х гг., направленная на борьбу с левыми и леволиберальными («антиамериканскими») силами. Названо по имени его вдохновителя – сенатора-республиканца Джозефа Маккарти.

Шаг третий. Стратегии пробуждения рационального «Я»

Несмотря на нашу ярко выраженную склонность к иррациональности, два фактора вселяют надежду. Первый и главный: на протяжении всей истории во всех культурах и цивилизациях существовали люди с высокой степенью рациональности, те, благодаря которым возможен прогресс как таковой. К этому идеалу нам и следует стремиться. В их числе уже упоминавшийся Перикл, один из правителей Древней Индии царь Ашока, римский император Марк Аврелий, королева Маргарита де Валуа в средневековой Франции, Леонардо да Винчи, Чарльз Дарвин, Авраам Линкольн, Антон Павлович Чехов, антрополог Маргарет Мид, бизнесмен Уоррен Баффетт (это лишь несколько примеров). У всех этих личностей есть сходные качества: умение реалистично оценивать себя и свои слабости; преданность истине и реальности; терпимость к окружающим; способность достигать поставленных целей.

А вот второй фактор: почти всем нам случалось переживать моменты, когда наша рациональность оказывалась гораздо выше обычного уровня. Как правило, они вызваны настроением, который мы назовем *созидательным мышлением*. Допустим, нам надо воплотить в жизнь проект, возможно, в жесткие сроки. Все, что мы можем позволить себе из эмоций, – это возбуждение и энергичный энтузиазм. Все прочие эмоции помешают нам сосредоточиться на работе. А поскольку нам нужно добиться результатов, мы становимся невероятно практичными. Мы фокусируемся на работе, наш ум спокоен, наше «эго» не вмешивается в трудовой процесс. Если окружающие пытаются прервать нашу работу или заразить нас эмоциями, мы возмущаемся непрошеным вторжением. Такие моменты – мимолетные, длящиеся от нескольких часов до нескольких недель – открывают нам наше рациональное «я», которое только и ждет, чтобы его выпустили наружу. Для этого требуется лишь определенная степень осознания и практика.

Вот некоторые стратегии, разработанные для того, чтобы помочь вам пробудить в себе внутреннего Перикла или внутреннюю Афины.

Хорошо изучите себя. Наше эмоциональное «я» питается невежеством. Как только вы поймете, как оно действует и как подчиняет вас своей власти, оно ослабит хватку и его можно будет приручить. Таким образом, ваш первый шаг к рациональности всегда направлен «в себя». Вам нужно застигнуть эмоциональное «я» в действии. Для этого нужно разобраться, как вы ведете себя в условиях стресса. Какие ваши слабости вылезают на свет в такие моменты – стремление угождать, или унижать, или контролировать окружающих? Глубинное недоверие к людям? Рассмотрите свои решения, особенно те, которые оказались неэффективными. Видите ли вы в них паттерн – скрытую неуверенность, лежащую в основе неудач? Обратите внимание на свои сильные стороны, на то, что отличает вас от других. Это поможет вам поставить себе цели, отвечающие вашим долгосрочным интересам и соответствующие вашим умениям и навыкам. Зная и ценя свои отличительные особенности, вы также сможете сопротивляться воздействию стадного мышления и группового эффекта.

Анализируя эмоции, зрите в корень. Вы злитесь. Теперь внутренним усилием остудите это чувство и как следует обдумайте его. Не спровоцировано ли оно чем-то тривиальным и не стоящим внимания? Если да, то за данным чувством стоит что-то или кто-то еще. Возможно, источником вашей злости стала более неудобная эмоция, например зависть или параноидальные опасения. Посмотрите правде в глаза. Копните поглубже, найдите триггерные точки, чтобы понять, откуда «растут ноги». Возможно, для этих целей разумно использовать дневник, куда вы записываете результаты самооценки, проведенной с безжалостной объективностью. Опаснее всего здесь ваше самолюбие, заставляющее неосознанно цепляться за иллюзии касательно вас самих. Не исключено, что в какие-то моменты это успокаивает, но в долгосрочной перспективе такие иллюзии превратят вас в вечно оправдывающуюся личность, не способную ни на обучение, ни на развитие. Найдите нейтральную позицию, с которой вы

можете наблюдать за своими действиями с некоторой степенью отстраненности и даже юмора. Вскоре это станет для вас второй натурой, и, когда эмоциональное «я» вновь поднимет голову, вы заметите это, мысленно отстранитесь и отыщете нейтральную позицию.

Увеличивайте время реакции. Это достигается практикой и неустанным повторением. Когда какое-то событие или взаимодействие требует отклика, старайтесь мысленно отстраниться, помедлить. Возможно, для этого потребуются физически удалиться туда, где вы сможете побыть в одиночестве, не ощущая настоятельной потребности отреагировать на ситуацию. А может быть, все же стоит написать гневное письмо – но не нажимать кнопку «Отправить». Утро вечера мудренее, и, возможно, имеет смысл на день-другой отложить принятие решения. Никому не звоните, ни с кем не общайтесь, если внезапно чувствуете прилив эмоций, особенно таких, как обида. Если вы ощущаете страстное желание побыстрее завязать с кем-то рабочие отношения, нанять кого-то или быть нанятым им, мысленно отстранитесь, дайте себе время на размышление. Остудите свои эмоции. Чем дольше будете думать, тем лучше, поскольку длительные размышления дают более широкую перспективу. Считайте это тренировкой на сопротивляемость: чем дольше вы сопротивляетесь желанию побыстрее отреагировать, тем больше у вас ментального пространства, чтобы обдумать происходящее, и тем сильнее делается ваш ум.

Принимайте людей как должное. Человеческие взаимоотношения – один из главных источников наших эмоциональных бурь, но так быть не должно. Проблема в том, что мы постоянно судим людей, желая, чтобы они были не такими, какие они есть. Нам хочется непременно изменить их. Мы хотим, чтобы они мыслили и действовали определенным образом, чаще всего так, как мыслим и действуем мы сами. А поскольку это невозможно (все люди разные), мы постоянно испытываем разочарование и досаду. Лучше рассматривайте окружающих как явления природы, вполне «нейтральные», вроде комет или растений. Они просто существуют, вот и все. Они бывают разных видов, что делает жизнь насыщенной и интересной. Работайте с тем, что они дают вам, не пытайтесь сопротивляться реальности, силясь их изменить. Пусть стремление понять людей станет для вас увлекательной и приятной игрой, вроде собирания пазла. Все это часть человеческой комедии. Люди иррациональны, но ведь и вы тоже. Принимайте человеческую природу во всех ее проявлениях. Это принесет вам успокоение и поможет наблюдать людей более бесстрастно, понимать их на более глубинном уровне. В результате вы перестанете проецировать на них ваши собственные эмоции. Это даст вам больше равновесия и покоя, больше ментального пространства, позволяющего мыслить.

Безусловно, вам придется трудно с некоторыми кошмарными типами личности, встречающимися на пути: с отъявленными нарциссами, с пассивно-агрессивными индивидуумами и прочими подстрекателями. Они постоянно испытывают нашу рациональность. Посмотрим на Чехова, одного из самых демонстративно рациональных людей всех времен. Он рос в большой и бедной семье. Его отец, алкоголик, беспощадно колотил всех своих детей, в том числе и юного Антона. Позже Чехов стал врачом, а писательство долгое время было для него лишь побочным заработком. Он применял свое медицинское образование для исследования «человеческого животного», поставив себе задачу понять, что делает нас такими неразумными, такими несчастными и такими опасными для других и для себя. В своих рассказах и пьесах он применяет мощное терапевтическое средство: залезает в шкуру своих персонажей и придает смысл поступкам даже самых мерзких личностей. Благодаря этому он мог простить кого угодно – даже своего отца. Его подход сводился к следующему: надо представить, что всякий человек, сколь бы изломанной ни была его натура, стал таким, каким стал, по определенным причинам, в силу логики, имеющей для него смысл. Все эти люди по-своему стремятся к самореализации, но делают это нерациональными способами. Мысленно отстранившись от них и при этом глядя на мир их глазами, Чехов демифологизировал жестоких и агрессивных людей, уменьшил их до обычных человеческих масштабов. Они больше не вызывали ненависти, только жалость. Имея

дело даже с худшими типами людей, вам тоже следует мыслить как писатель, исследующий человеческую натуру.

Найдите оптимальный баланс между мыслью и чувством. Мы не в состоянии оторвать эмоции от мышления. Они тесно переплетены. Однако что-то неизбежно берет верх: одни люди явно находятся под властью эмоций в большей степени, чем другие. Нам следует искать нужное соотношение, равновесие, ведущее к более эффективным действиям. Древние греки придумали для этого подходящую метафору: всадник и его конь.

Конь – наша эмоциональная природа, постоянно подталкивающая нас к движению. У этого коня колоссальная энергия и сила, однако без всадника его некому направлять: это дикое животное, легкая добыча хищников, его постоянно несет навстречу опасности. Всадник в этой метафоре – наше мыслящее «я». Посредством тренировок и практики оно учится править конем, преобразуя его могучую животную энергию в нечто полезное и продуктивное. Эти два компонента должны существовать в тандеме: один без другого бесполезен. Без всадника нет целенаправленного движения. Без коня – ни энергии, ни силы. У большинства людей главную роль играет именно конь, а всадник слаб. У других всадник чересчур силен, он слишком сильно натягивает поводья и боится даже на миг ослабить хватку, чтобы животное не сорвалось в галоп. Конь и всадник должны действовать сообща. А значит, нам следует обдумывать свои поступки заранее, как можно дольше анализируя ситуацию, прежде чем принять решение. Но едва решение принято, мы ослабляем поводья и действуем смело, отдавшись духу приключений. Мы перестаем быть рабами этой энергии – мы направляем ее в нужное русло. В этом и заключается суть рациональности.

Чтобы применить этот идеал на практике, попытайтесь поддерживать в себе оптимальный баланс между скептицизмом («всадником») и любопытством («конем»). В таком случае вы скептически относитесь и к своему, и к чужому энтузиазму. Вы не принимаете за чистую монету ни объяснения, даваемые окружающими, ни пускаемые ими в ход «веские доказательства». Вы смотрите на результаты их действий, а не на то, что эти люди говорят о своих мотивах. Однако, если вы переборщите с этим подходом, ваше сознание чересчур сузится и начнет отсекаать смелые идеи, захватывающие рассуждения, любознательность как таковую. Следует сохранять ту «эластичность» духа, которой вы обладали в детстве, по-прежнему интересоваться всем на свете, сохраняя при этом и педантичную потребность лично проверять и подтверждать все встречающиеся вам идеи и убеждения. Эти два набора качеств вполне могут сосуществовать. Это именно тот баланс, которым обладают все гении.

Полюбите рациональное. Очень важно не воспринимать путь к рациональности как нечто мучительное и угрюмо-аскетичное. На самом деле этот путь дает силы, приносящие колоссальное удовлетворение и куда более глубокую радость, чем самые безумные удовольствия, которые обычно предлагает нам мир. Вы наверняка ощущали это в собственной жизни. Например, когда вы увлеченно занимаетесь каким-то проектом, время летит незаметно, и временами вы испытываете всплески здорового возбуждения, вызванные тем, что вы сильно продвинулись в работе или сделали открытие. На этом пути вас ждут и другие удовольствия. Укрепление эмоционального «я» ведет к общему покою и ясности. При таком умонастроении вы меньше поддаетесь мелочным конфликтам и пустячным соображениям. Ваши действия более эффективны, а это, в свою очередь, снижает долю ненужных тревожений в вашей жизни. И вы испытываете огромное удовлетворение от того, что овладели собой на глубинном уровне. Теперь у вас больше ментального пространства для творчества. Вы хозяин собственной жизни.

Когда вы это узнаете и поймете, у вас появится больше стимулов, чтобы развивать в себе эти силы. В этом смысле вы пойдете по пути Перикла. Для него богиня Афина воплощала в себе всю практическую силу рациональности. Он поклонялся этой богине и любил ее больше прочих богов. Пусть мы больше не чтим Афину как божество, но способны глубоко уважать

тех, кто практикует рациональность в нашем сегодняшнем мире, и стремиться, насколько возможно, сделать эту силу своим достоянием.

– «Доверяй своему чувству!» – Но чувства – не первое, не исконное, за чувствами стоят суждения и оценки, унаследованные нами в форме чувств (симпатий и антипатий). Воодушевление, исходящее от чувств, есть потомок суждения в третьем колене и суждения часто неверного, а уж в любом случае не твоего собственного. Доверять своему чувству – это все равно что слушаться дедушки, бабушки и прочих пращуров больше, чем богов, живущих в нас самих: нашего разума и нашего опыта.

*Фридрих Ницше*¹⁰

¹⁰ «Утренняя заря» (пер. В. Бакусева).

2

Обратите себялюбие в эмпатию Закон нарциссизма

Все мы от природы наделены замечательным инструментом, позволяющим налаживать связи с людьми и обретать социальную власть. Этот инструмент – эмпатия. Если взрастить ее в себе и правильно использовать, она позволит чувствовать настроения и мысли окружающих, а это, в свою очередь, наделяет нас способностью предугадывать действия людей и ненавязчиво снижать их сопротивление. Однако этот инструмент обычно притуплен из-за нашей вечной погруженности в себя. Все мы самовлюбленные нарциссы, кто-то в большей степени, кто-то в меньшей. Одна из наших задач в жизни – осмыслить свою самовлюбленность и научиться обращать свои чувства не внутрь, а вовне. При этом следует научиться распознавать токсичных нарциссов, чтобы не погрязнуть в их надуманных драмах и не отравиться ядом их зависти.

Шкала нарциссизма

С самого рождения мы ощущаем неослабную потребность в чужом внимании. Мы до мозга костей общественные животные. Наше выживание и счастье зависят от связей с другими. Если окружающие не обращают на нас внимания, мы не можем контактировать с ними ни на каком уровне. Отчасти это сугубо физическая потребность: чтобы ощущать себя живыми, нам нужно, чтобы на нас смотрели другие. Те, кто пережил долгие периоды изоляции, могут подтвердить: без зрительного контакта мы начинаем сомневаться в своем существовании и впадаем в депрессию. Но эта потребность имеет и глубоко психологическую природу: исходя из «качества» внимания, получаемого со стороны других, мы чувствуем, что нас признают и ценят за то, что мы – это мы. От этого напрямую зависит наша самооценка. А поскольку для «человеческого животного» это невероятно важно, люди ради того, чтобы добиться внимания, готовы практически на все, вплоть до преступления или самоубийства. Если приглядеться, в основе почти каждого поступка лежит именно эта потребность в чужом внимании.

Однако, пытаясь удовлетворить жажду внимания, мы сталкиваемся с неизбежной проблемой: его не хватает на всех. В семье приходится соперничать за него с братьями и сестрами; в школе – с одноклассниками; на работе – с коллегами. Моменты, когда нас по-настоящему признают и ценят, весьма мимолетны. Как правило, людям безразлична наша участь, ведь они вынуждены постоянно заниматься собственными проблемами. А кто-то проявляет к нам открытую враждебность или неуважение. Как справляться с ситуациями, когда мы чувствуем себя психологически одинокими и заброшенными? Конечно, мы можем с удвоенной силой стараться, чтобы нас заметили и отметили, но это может истощить нашу энергию, к тому же зачастую такие действия имеют противоположный эффект: те, кто слишком усердно добивается чужого внимания, кажутся чересчур назойливыми и вызывают отторжение. Мы попросту не можем ждать от других постоянного подтверждения нашей значимости однако постоянно жаждем его.

Сталкиваясь с этой дилеммой с раннего детства, большинство из нас находит, в общем-то, действенное решение: мы создаем особое «я», образ, который успокаивает нас и подтверждает нашу значимость *изнутри*. Это «я» складывается из наших вкусов, мнений, из того, как мы смотрим на жизнь и что мы ценим. Конструируя этот образ самих себя, мы склонны подчеркивать свои положительные качества и отмечать недостатки, оправдывая их. Впрочем, этому есть пределы: если сконструированный нами образ окажется слишком далеким от реальности, нам дадут знать об этом несоответствии и мы начнем сомневаться в себе. Но, если все делать «грамотно», мы обретаем воображаемое «я» которое можем любить, холить и лелеять. Наша энергия обращается внутрь. Мы оказываемся в центре *собственного* внимания. И в те неизбежные моменты, когда мы остаемся в одиночестве или чувствуем, что нас недостаточно ценят, мы имеем возможность скрыться в этом «я», словно в убежище, и найти там утешение. В минуты сомнений и депрессии любовь к себе помогает не пасть духом, позволяет ощущать себя достойными людьми, даже превосходящими окружающих. Такое самовосприятие действует как термостат, помогающий регулировать наши сомнения и неуверенность. Прощай, полная зависимость от чужого внимания и признания. Ведь теперь у нас есть *самооценка*.

Эта идея может показаться странной. Обычно мы принимаем собственное представление о себе как должное – как воздух, которым дышим. И это происходит бессознательно. Мы не видим этого термостата, не ощущаем, как он работает. Лучший способ наглядно представить себе динамику подобных взаимодействий – понаблюдать за теми, кто не способен к адекватной самооценке, людьми, которых мы будем именовать *глубинными нарциссами*.

В конструировании «я», заслуживающего внимания и любви, ключевой этап приходится на возраст между двумя и пятью годами. Постепенно отделяясь и отдаляясь от матери, мы ока-

зывается лицом к лицу с миром, в котором наши потребности не могут быть удовлетворены мгновенно. Кроме того, мы постепенно осознаем, что одиноки, но при этом само наше выживание зависит от родителей. В ответ мы отождествляем себя с лучшими качествами родителей (силой, способностью нас утешать) и стараемся «присвоить» эти качества, включить их в собственную личность. Если родители поощряют наши первые попытки обрести независимость, если они ценят нашу потребность чувствовать себя сильными и готовы признавать наши уникальные качества, тогда наш образ себя самих пускает в нас корни и мы можем достраивать себя на его основе. Глубинные нарциссы на этой стадии раннего развития переживают некий резкий психологический слом, поэтому так никогда и не могут выстроить непротиворечивую и адекватную самооценку.

Матери или отцы таких людей, возможно, тоже были глубинными нарциссами, слишком занятыми собой, чтобы обращать внимание на собственного ребенка и поощрять его попытки обрести самостоятельность. Возможна и обратная ситуация, когда родители слишком активно вмешиваются в жизнь отпрыска, душат его вниманием, изолируют от других и воспринимают его достижения как подтверждение собственной значимости. Они не оставляют ребенку пространства для того, чтобы он смог развить собственное «я». В прошлом почти всех глубинных нарциссов можно обнаружить либо заброшенность, либо чрезмерную опеку со стороны родителей. В результате у нарцисса нет «я», которое могло бы послужить ему убежищем; у него нет основы для высокой самооценки, для самоуважения; он целиком зависит от внимания окружающих, без которого не чувствует себя живым и значимым.

Если подобный нарцисс – экстраверт, то в детстве он может неплохо, даже успешно справляться с жизнью. Такие люди становятся настоящими мастерами по части привлечения и монополизирования чужого внимания. Нередко они кажутся бойкими и искрометными. В ребенке подобные качества могут представляться признаком будущих успехов в социуме. Но, если заглянуть за фасад, окажется, что такие дети приобретают почти наркотическую зависимость от «уколов» постороннего внимания – того внимания, которое они умышленно привлекают к себе, чтобы ощущать себя целостными и значительными. Если же это интроверт, он находит прибежище в мире фантазии, выдумывая себе «я», которое во всех отношениях «выше» окружающих. Но, поскольку их самооценка не получает подтверждения извне – ведь этот образ не соответствует действительности, – у них случаются приступы глубоких сомнений и даже ненависти к себе. Иными словами, у них бывает два состояния: «я – бог» или «я – червь». При отсутствии в их личности цельного ядра они могут воображать себя кем угодно, так что их фантазии постоянно меняются по мере того, как эти люди примеряют все новые личины.

Самое кошмарное время для глубинных нарциссов обычно наступает между 20 и 40 годами. Они так и не развили в себе тот самый внутренний термостат – целостное ощущение собственного «я», которое можно любить и на которое они могут положиться. Нарцисс-экстраверт должен постоянно привлекать к себе внимание, чтобы ощущать себя по-настоящему живым и ценным. Он начинает вести себя все более театрально, работать на публику, демонстрировать признаки мании величия. Это быстро приедается и выглядит жалким. Такие люди вынуждены постоянно менять друзей и обстановку, чтобы всегда иметь новых зрителей для своих любительских спектаклей одного актера. А вот нарциссы-интроверты все глубже погружаются в свое выдуманное «я». Плохо владея навыками общения, они буквально излучают превосходство, поэтому только отворачивают от себя людей, лишь усиливая свою опасную изоляцию. Для обоих типов алкоголизм, наркомания или другая зависимость может стать «необходимой» подпоркой, хоть как-то утешающей их в неизбежные моменты сомнений и уныния.

Глубинных нарциссов можно распознать по следующим поведенческим паттернам. Если их оскорбили или бросили им вызов, у них не находится защиты, внутренних ресурсов, чтобы утешиться или подтвердить свою значимость. Как правило, их реакция – буйная ярость, жажда

мести и неколебимое чувство своей правоты. В подобных баталиях они позиционируют себя как пострадавшего, сбивая с толку других и даже вызывая их сочувствие. Они сверхчувствительны и невероятно обидчивы. Практически все, с чем сталкиваются такие люди, они принимают на свой счет. Порой доходит почти до паранойи: со всех сторон им мерещатся враги. Если же вы заговариваете о том, что не касается непосредственно их персоны, на их лицах появляется нетерпеливое или скучающее выражение. Они тут же вновь переводят беседу на себя, рассказывают какую-нибудь байку или анекдот, чтобы отвлечься от своей глубинной незащищенности. Они склонны к приступам бурной зависти, если видят, что другие получают то внимание, которого, по их мнению, заслуживают они сами. Часто они демонстрируют крайнюю самоуверенность. Это всегда помогает завоевать внимание окружающих и хорошо маскирует их зияющую внутреннюю пустоту и раздробленное самосознание. Но если эта самоуверенность подвергнется настоящему испытанию, берегитесь.

Что касается других людей в их жизни, то глубинные нарциссы находятся с ними в необычных отношениях, которые нам трудно понять. Они склонны воспринимать окружающих как продолжение себя – так называемые *самообъекты*. Другие люди существуют для них лишь как инструменты для получения внимания и подтверждения собственной значимости. Глубинные нарциссы хотят управлять ими, как они управляют собственными руками и ногами. Вступив с кем-то в близкие отношения, они будут заставлять партнера постепенно обрубать все связи с друзьями, ни с кем не желая делить его внимание.

Некоторым талантливым глубинным нарциссам (см. далее раздел «Четыре примера...») удается обрести удовлетворение благодаря работе, позволяющей направить энергию в нужное русло и добиться желанного внимания реальными достижениями, хотя в жизни такие люди все равно непредсказуемы и переменчивы. Но большинству глубинных нарциссов трудно сосредоточиться на работе. У них отсутствует термостат адекватной самооценки, и они склонны постоянно беспокоиться о том, что про них думают другие. Из-за этого им трудно всерьез и надолго сосредоточиваться на чем-то внешнем и справляться с нетерпением и тревожностью, без которых, как правило, не обходится трудовой процесс. Такие личности довольно часто меняют работу и даже профессию. И это последний гвоздь в крышку их гроба: неспособные получать настоящее признание благодаря своим свершениям, они постоянно откатываются назад и вынуждены стимулировать чужое внимание неестественными способами.

Глубинные нарциссы часто вызывают у окружающих раздражение и досаду, а при более близком контакте могут оказаться попросту опасными. Они норовят втянуть нас в свои бесконечные мелочные драмы и заставляют ощущать чувство вины, если мы не уделяем им ежесекундного внимания. Близкие отношения с ними строятся катастрофично и могут таить в себе смертельную опасность. Глубинному нарциссу нужно, чтобы все вращалось вокруг него. Лучшее решение в подобных случаях – поскорее убраться с его дороги, едва мы поняли, с кем имеем дело.

Но одна разновидность такого типа личности особенно опасна и токсична из-за той степени власти над другими, которую может приобретать. Речь идет о *нарциссичном лидере*. Такие люди присутствуют в истории человечества с давних пор. Вероятно, одним из первых примеров в письменной истории может служить библейский Авессалом. Но в древних текстах упоминается и множество других, например Алкивиад, Цицерон, император Нерон. Почти все диктаторы и деспотичные руководители крупных компаний попадают в данную категорию. Обычно они более амбициозны, чем «средний» глубинный нарцисс, и какое-то время могут направлять свою энергию на работу. Полные нарциссической самоуверенности, они привлекают внимание и завоевывают сторонников и последователей. Они говорят и делают то, на что не отваживаются другие, и многим это кажется искренним и достойным восхищения. Возмечтав о некоем инновационном продукте, они легко могут найти исполнителей для реализации этой мечты,

ведь такие нарциссы излучают колоссальную самоуверенность. Вообще, они большие специалисты по использованию окружающих.

Если они добиваются успеха, в действие запускается гигантский маховик: под их знамена стекается все больше людей, а это лишь раздувает их склонность к самовозвеличиванию. Если кто-нибудь осмелится бросить им вызов, они скорее, чем другие нарциссы, впадут в свойственную этому типу ярость. Они сверхчувствительны. Кроме того, они любят разыгрывать драмы на пустом месте, чтобы подтвердить свою власть: ведь якобы лишь они одни способны разрешить возникшие по их же вине проблемы. К тому же так у них больше возможностей быть в центре внимания. Рабочая среда, которой они руководят, никогда не отличается стабильностью.

Иногда из таких людей получаются хорошие предприниматели, которые могут организовать компанию благодаря своей харизме и способности привлекать последователей. Они также умеют создавать творческую атмосферу. Однако у многих лидеров этого типа их собственная внутренняя неуравновешенность в конце концов отражается на руководимом ими коллективе. Они не в состоянии выковать прочную структуру или организацию. По их мнению, все должно идти через них. Им непременно надо контролировать все и вся – все свои само-объекты. Они провозглашают это положительным качеством, проистекающим из их естественности и спонтанности, хотя на самом деле им недостает умения концентрироваться и создавать что-то прочное и надежное. Часто они уничтожают созданное ими, сжигают собственное творение.

Попробуем измерить наш уровень самопоглощенности по «шкале» нарциссизма, как если бы он имел количественные показатели – от высокого до низкого. На определенной глубине, скажем, ниже среднего показателя по этой шкале, человек вступает в царство глубинного нарциссизма. Опустившемуся на эту глубину очень трудно подняться обратно, поскольку у таких личностей отсутствует механизм адекватной самооценки. Глубинный нарцисс полностью погружен в себя и почти всегда пребывает на отметке «ниже среднего». Если в какой-то момент ему и удастся наладить отношения с другими, любое замечание или поступок окружающих вновь пробудят его неуверенность, и он камнем пойдет ко дну. Вообще же, как правило, со временем такие люди все глубже погружаются в себя. Окружающие для них – лишь инструменты. Реальность – лишь отражение их потребностей и нужд. А постоянное внимание других – единственное средство, позволяющее таким людям выжить.

Выше срединной отметки находится так называемый *деятельный нарцисс*: собственно говоря, в этой части шкалы находится большинство из нас. Мы тоже заняты собой и погружены в себя, но утонуть нам не позволяет стабильное ощущение собственного «я» – того «я», на которое можно положиться и которое можно любить. (Есть ирония в том, что само слово *нарциссизм* стало означать «любовь к себе», тогда как в действительности закоренелые нарциссы лишены стабильного «я», которое можно было бы любить, в этом и состоит источник их проблем.) Это ощущение собственного «я» порождает определенную внутреннюю стойкость. У нас могут случаться приступы глубинного нарциссизма, когда мы ненадолго опускаемся ниже срединной отметки, особенно в периоды подавленности или жизненных трудностей, однако рано или поздно мы всегда поднимаемся выше этого уровня. Деятельные нарциссы не ощущают постоянной неуверенности или обиды, им не всегда необходимо чужое внимание, так что они вполне способны обращать собственное внимание вовне, в частности, на свою работу и на выстраивание отношений с другими.

Наша задача как исследователей человеческой природы носит в данном случае троякий характер.

Во-первых, мы должны в полной мере понять феномен глубинного нарциссизма. Хотя такие люди составляют меньшинство населения Земли, некоторые из них могут причинить немалый вред, несоразмерный масштабам их личности. Мы должны уметь распознавать токсичные типы, вечно «заваривающие кашу» и видящие в нас объекты, пригодные лишь для

использования в собственных целях. Они могут затягивать нас в свою орбиту благодаря недюжинной энергии, но, если мы попадем в их сети, попытка выпутаться может обернуться для нас кошмаром. Такие нарциссы – большие мастера перекладывать вину на других и вызывать чувство вины. Нарциссы-лидеры – самый опасный тип нарциссов, и мы должны уметь сопротивляться их притяжению и видеть их истинную сущность под маской творческих способностей. Умение справляться с глубинными нарциссами – очень важное искусство для нас всех.

Во-вторых, мы должны быть честны перед собой во всем, что касается нашей собственной природы. Отрицать бесполезно: все мы нарциссы. В разговоре мы всегда стремимся завладеть вниманием, рассказать свою историю, высказать свое мнение. Нам нравятся те, кто разделяет наши идеи: это как бы подтверждает, что у нас хороший вкус. Если мы самоуверенны, мы воспринимаем самоуверенность как положительное качество (поскольку сами им обладаем), тогда как другие люди, более робкие и застенчивые, относят ее к неприятным чертам и больше ценят качества «интроспективные». Все мы падки на лесть именно благодаря любви к себе. Моралисты, стремящиеся выделиться из толпы и во всеуслышание осуждающие всех нарциссов на свете, и есть наипервейшие нарциссы: проповедуя и навешивая ярлыки, они наслаждаются звуком собственного голоса. *На шкале самопоглощенности присутствуем мы все.* Выстраивание «я», которое мы сможем любить, вполне здоровый процесс, и его не следует клеймить позором. Без адекватной самооценки, возникающей внутри нас, мы все впали бы в глубинный нарциссизм. Но, чтобы подняться выше отметки «деятельный нарцисс» (а в этом наша цель), следует прежде всего научиться быть честными с собой. Если мы попытаемся отрицать собственную самовлюбленность, притворяться большими человеколюбцами, чем все остальные, мы никогда не сможем изменить себя.

В-третьих (и это самое важное), мы должны начать трансформировать себя в *здорового нарцисса*. У здоровых нарциссов более прочное и стойкое ощущение собственного «я». Как правило, они располагаются ближе к верхней части вышеописанной шкалы. Они быстрее других оправляются после обид и оскорблений. И им не нужно такого мощного подтверждения своей значимости со стороны окружающих. На каком-то этапе своей жизни они понимают, что у них есть ограничения и недостатки. И они способны посмеяться над этими недостатками и не принимать обиды близко к сердцу. Их любовь к себе более реальна и полна, поскольку они видят собственную личность во всей красе. С этой достаточно сильной внутренней позиции они могут чаще и с большей легкостью обращать свое внимание вовне. Внимание обращается в одном из двух направлений или в обоих сразу. Во-первых, они могут концентрировать свои мысли и любовь на работе, и тогда из них получаются выдающиеся художники, изобретатели, создатели нового. Поскольку их сосредоточенность на «внешнем», то есть на работе, весьма интенсивна, они обычно добиваются немалого успеха в своих начинаниях, что дает им желанное внимание и подтверждение их значимости. У них могут случаться минуты сомнений и неуверенности в себе, к тому же творческие натуры печально известны своей неуживчивостью, однако сама работа препятствует их чрезмерной погруженности в себя.

Здоровые нарциссы могут обращать свое внимание и в другом направлении – на окружающих. Тем самым они развивают в себе способность к эмпатии. Эмпатия расположена в самой верхней части нашей шкалы и выходит за ее пределы. Это полная растворенность в других. По самой своей природе мы, люди, обладаем невероятно мощными способностями к пониманию окружающих «изнутри». В самом раннем детстве мы ощущали неразрывную и очень прочную связь с матерью, умели угадывать ее настроение и считывать ее эмоции на до-словесном уровне. В отличие от других животных, в том числе приматов, мы обладали способностью распространять эту чуткость не только на мать, но и на других людей, которые ухаживали за нами или просто находились поблизости.

Это физическая форма эмпатии, которую и взрослые испытывают по отношению к близким друзьям, супругам или спутникам жизни. Кроме того, мы обладаем врожденной спо-

способностью мысленно становиться на точку зрения других, смотреть на вещи с их позиции. Эти задатки обычно остаются невостребованными из-за нашей вечной погруженности в себя. Однако лет с двадцати, чувствуя себя все увереннее по отношению к самим себе, мы можем начинать фокусировать внимание вовне, направлять его на других и заново открывать в себе эти способности. Те, кто часто прибегает к эмпатии, за счет своей наблюдательности достигают успеха в сфере искусства или науки, становятся великолепными психотерапевтами или отличными лидерами.

Потребность в развитии эмпатии сейчас остра как никогда. Социологические исследования выявили постепенное повышение уровней поглощенности собой и нарциссизма среди молодежи с конца 1970-х гг., причем начиная с 2000 г. этот рост сделался особенно стремительным. Во многом это можно объяснить появлением в нашей жизни высоких технологий и интернета. Люди стали посвящать меньше времени реальному социальному взаимодействию и социализироваться преимущественно в Сети, а это не способствует развитию эмпатии и оттачиванию навыков общения. Как и всякое умение, эмпатия приходит с тренировкой внимания. Если вы постоянно отвлекаетесь из-за жгучей потребности пялиться в смартфон, вы и близко не подберетесь к пониманию чувств или мнений других людей. Вы постоянно возвращаетесь в себя, плещетесь на самой поверхности социальных взаимодействий, никогда не погружаясь в них с головой. И даже в толпе вы остаетесь, по сути, одиноким. Люди лишь выполняют некую функцию, и эта функция – не вступать с вами в межличностные отношения, а тешить ваше самолюбие.

Наш мозг создан для постоянных общественных взаимоотношений, так сложилось в ходе эволюции. Сама сложность этих взаимоотношений – один из главных факторов, способствовавших радикальному росту умственных способностей нашего вида. На определенном этапе сокращение контактов с другими оказывает общее негативное воздействие на мозг и грозит атрофией «социальной мышцы». Хуже всего то, что наша культура, как правило, подчеркивает особую ценность личности и ее прав, тем самым подталкивая нас заниматься исключительно собой. И теперь все больше людей не в состоянии представить, что кто-то смотрит на жизнь по-другому, что мы не все одинаковы в своих желаниях и мыслях.

Этим тенденциям нужно противодействовать, вырабатывая в себе энергию эмпатии. Каждая часть описанной шкалы дает нам некий стимул. Глубинный нарциссизм норовит утопить вас поглубже: ваша связь с реальностью ослабевает и вы уже неспособны к нормальной работе или отношениям с людьми. Эмпатия оказывает противоположное действие. Все больше обращая свое внимание вовне, вы получаете постоянный позитивный отклик. Людям приятнее находиться в вашем обществе. Вы тренируете и развиваете мышцу эмпатии; работа идет все лучше и лучше; без особых усилий вы получаете внимание других, без которого не может обходиться ни один человек. Эмпатия создает собственный, положительный стимул, направленный вверх.

Вот четыре компонента, из которых складывается набор эмпатических навыков.

Эмпатическое отношение к окружающим и к жизни в целом. Эмпатия – в первую очередь состояние сознания, особый способ взаимодействия с другими. Главная опасность на этом пути состоит в уверенности, что вы отлично понимаете людей, можете быстро выносить о них адекватные суждения и распределять их по категориям. На самом деле вы должны исходить из предположения, что вы в этом смысле совершенно невежественны и что у вас имеются естественные предвзятости, которые вынуждают вас судить о людях неверно. Окружающие демонстрируют миру маску, удобную для их целей. А вы принимаете эту маску за реальность. Отрешитесь от своей склонности выносить поспешные суждения. Учитесь видеть людей в ином свете. Избавьтесь от «допущения по умолчанию», что они очень похожи на вас или разделяют ваши ценности. Каждый человек словно неизведанная страна, он обладает уникальной «психологической химией», и вам предстоит ее исследовать – очень аккуратно и кропотливо. И вы

должны быть готовы к тому, что сделанные вами открытия вас удивят. Этот гибкий, открытый подход сродни творческой энергии, готовности рассматривать как можно больше возможностей и вариантов. Развитие эмпатии поможет и развитию ваших творческих способностей.

Лучше всего начать эту трансформацию отношения к людям с бесчисленных повседневных разговоров. Попробуйте обратить вспять привычное желание говорить и высказывать собственное мнение: убедите себя, что вы жаждете выслушать точку зрения собеседника. Что вам это невероятно интересно. В меру своих сил пресекайте свой непрекращающийся внутренний монолог. Отдавайте все внимание собеседнику. Важнее всего здесь именно качество вашего восприятия: в ходе беседы вы должны уметь «отзеркалить» собеседнику то, что он вам сказал, и даже то, что осталось недосказанным, но вы это уловили. Такой подход очень импонирует людям.

При таком отношении вы проявляете к окружающим такую же снисходительность, как к себе. Ведь как мы обычно поступаем? Совершив ошибку, мы приписываем ее обстоятельствам. Но, когда ошибку совершают другие, мы считаем, что это проявление их личного недостатка, нечто проистекающее из несовершенства их характера. Это так называемая *фундаментальная ошибка атрибуции*. И вы должны всеми силами противостоять ей. Проявляя эмпатическое отношение к другим, вы прежде всего смотрите на обстоятельства, которые могли вынудить человека к тому или иному поступку, и применяете к другому ту же презумпцию невиновности, что и к себе.

Наконец, принятие такого подхода во многом зависит от *качества* вашей любви к себе. Если вы ощущаете себя неизмеримо выше других или вечно находитесь в тисках неуверенности, ваши проявления эмпатии и попытки погрузиться в чужую душу будут лишь поверхностными. Вам нужно научиться целиком и полностью принять свой характер вместе со всеми недостатками, которые вы хорошо видите, но цените и даже любите. Да, вы несовершенны. Вы не ангел. У вас та же природа, что и у других. При таком подходе вы сможете смеяться над собой и не принимать оскорбления близко к сердцу. С позиций подлинной внутренней силы и стойкости вам будет куда легче направлять внимание вовне.

Инстинктивная эмпатия. Эмпатия – это инструмент эмоциональной подстройки к окружающим. Нам трудно читать или просчитывать мысли другого человека, однако улавливать чувства и настроение куда легче. Все мы умеем улавливать эмоции других. Физические границы между нами и другими гораздо более проницаемы, чем нам кажется. Окружающие постоянно оказывают воздействие на наше настроение. Ваша задача – превратить физиологическую реакцию в знание. Обращайте пристальное внимание на настроение, выражаемое интонациями и языком тела. Когда люди говорят, они демонстрируют эмоциональный настрой, который иногда соответствует словам, а иногда расходится с ними. Это может быть уверенность, неуверенность, желание оправдаться, дерзость, разочарование или восторг. Эмоциональный настрой физически проявляется в голосе, в жестах, в позе. И при встрече вы должны попытаться уловить этот настрой еще до того, как собеседник заговорит. Вы почувствуете его на физиологическом уровне – «почуете нутром». Скажем, если ваш собеседник настроен оправдываться, в вас возникнет созвучное чувство.

Главное, что вы при этом пытаетесь вычислить, – это намерения. За каждым намерением почти всегда стоит та или иная эмоция, и вы, минуя слова, настраиваетесь на волну собеседника, на его желания и цели – все это тоже отзовется в вас на физическом уровне, если вы будете достаточно внимательны. Например, знакомый внезапно начинает демонстрировать необычный интерес к вашей жизни, проявляет к вам невиданное внимание. Что это: подлинная попытка наладить с вами более тесные связи или отвлекающий маневр, чтобы вы «размякли» и вас можно было использовать в своих целях? Вместо того чтобы фокусироваться на словах собеседника, в которых звучит интерес и воодушевление, обратите внимание на общий настрой его чувств. Насколько внимательно вас слушают? Все время ли смотрят вам в глаза?

Не кажется ли вам, что, слушая вас, собеседник на самом деле погружен в себя? Если вы вдруг стали объектом чьего-то внимания, но оно кажется вам неискренним, вполне возможно, что собеседник намеревается о чем-то вас попросить, использовать вас, манипулировать вами.

Такого рода эмпатия во многом развивается за счет так называемых зеркальных нейронов – тех нейронов, которые активизируются в мозгу, когда мы наблюдаем, как кто-то что-то делает (допустим, берет в руку предмет), как если бы мы проделывали это сами. Это позволяет нам ставить себя на место других и зримо представлять себе, что они должны ощущать. Как показывают многочисленные исследования, у тех испытуемых, которые набирают высокие баллы в ходе тестов на эмпатию, обычно прекрасно развита мимика. Когда рядом кто-то улыбается или морщится от боли, они бессознательно копируют это выражение лица: оно отчасти дает им представление о том, что чувствует другой. Когда человек улыбается и пребывает в хорошем настроении, это обычно заразительно. Вы можете осознанно применять эту способность, пытаясь «влезть» в чужие эмоции – либо буквально подражая их мимике, либо вызывая в себе воспоминания о сходном опыте в вашей собственной жизни, пробудившем в вас такие же эмоции. Алекс Хейли, прежде чем начать писать «Корни»¹¹, провел некоторое время в темном корабельном трюме, чтобы вызвать в себе клаустрофический ужас, который должны были испытывать рабы, перевозимые из Африки в Новый Свет. Инстинктивное, «нутряное» сопереживание их чувствам позволило ему проникнуть в их мир.

И еще: «отзеркаливая» окружающих на том или ином уровне, мы провоцируем их на эмпатическую реакцию. Она может носить физический характер: в таких случаях ее называют *эффектом хамелеона*. Когда во время разговора люди поддерживают физический и эмоциональный контакт, они склонны копировать жесты, мимику, позы собеседника: к примеру, оба сидят, положив ногу на ногу. Вы можете проделывать это сознательно, нарочно «передразнивая» собеседника, чтобы расположить его к себе. Если вы киваете и улыбаетесь, слушая собеседника, это также может углубить связь между вами. А еще лучше проникнуться духом другого человека. Вы впитываете в себя его настроение и затем как бы отражаете его в рамках того же разговора. Вы создаете ощущение взаимопонимания. Люди втайне жаждут этой эмоциональной «обратной связи» в своей повседневной жизни, ведь они так редко получают что-то подобное. Такой метод оказывает на них гипнотическое действие, он апеллирует к их нарциссической составляющей – ведь вы становитесь их зеркалом.

Практикуя данный тип эмпатии, имейте в виду, что вы должны при этом сохранять дистанцию. Не следует полностью вязнуть в эмоциях собеседника. Иначе вам трудно будет анализировать улавливаемое и вы утратите контроль над происходящим, а это не очень здорово. Кроме того, если делать это слишком усердно и явно, собеседника можно отпугнуть. Кивки, улыбки, отзеркаливание в нужные моменты – все это следует делать тонко и почти незаметно для собеседника.

Аналитическая эмпатия. Почему вы вообще способны так глубоко понимать друзей или партнера? Потому что в вашем распоряжении масса информации об их вкусах, ценностях, семье и родне. Нам всем это знакомо: мы считаем, будто знаем человека, но со временем вынуждены пересматривать изначальные впечатления о нем, получая новую информацию. Животная эмпатия – инструмент весьма мощный, но ее следует дополнять эмпатией аналитической. Это может оказаться особенно полезным применительно к людям, которые чем-то отталкивают нас и с которыми нам трудно себя отождествить – либо потому что они очень отличаются от нас, либо потому что в них есть нечто нам неприятное. В подобных случаях мы прибегаем к привычному средству: выносим суждение и наклеиваем ярлык. Конечно, некоторые люди не стоят наших аналитических усилий, например круглые дураки или клинические пси-

¹¹ Алекс Хейли (1921–1992) – американский писатель. Самое знаменитое его произведение – семейная сага «Корни» – описывает историю нескольких поколений его предков начиная с XVIII в.

хопаты. Но в отношении большинства тех, в ком нам трудно разобраться, эти трудности могут послужить интересной задачей и способом развить навык эмпатии. Авраам Линкольн в свое время заметил: «Мне не нравится этот человек. Значит, надо познакомиться с ним поближе».

Аналитическую эмпатию лучше всего развивать, разговаривая с объектом вашего интереса и собирая информацию, позволяющую проникнуться его психологическим духом. Некоторые сведения при этом важнее других. Например, вы хотите узнать, каких ценностей придерживается этот человек; как правило, их набор формируется в детстве. Именно тогда развиваются представления о том, что мы считаем проявлениями силы, чуткости, щедрости, слабости, и эти представления зачастую основаны на поведении наших родителей и отношениях с ними. Для одной женщины слезы мужчины свидетельствуют о его чувствительности (для нее это положительное качество), тогда как другая сочтет их признаком слабости (и ее это оттолкнет). Если вы не поймете, каковы ценности человека на этом уровне или станете проецировать на него собственные, вы неверно истолкуете его реакции, что ведет к ненужным конфликтам.

Таким образом, ваша цель состоит в том, чтобы собрать как можно больше сведений о детстве интересующего вас человека, о его отношениях с родителями, братьями, сестрами. Имейте в виду, что нынешние отношения человека с близкими многое говорят и о его прошлом. Попытайтесь уловить, как он реагирует на лиц, облеченных авторитетом. Это поможет вам понять, насколько он склонен к бунтарству или подчинению. И то, каких человек выбирает партнером, также свидетельствует очень о многом.

Если у вас складывается впечатление, что человек говорит с вами неохотно, попробуйте применять «открытые вопросы» (такие, на которые нельзя ответить просто «да» или «нет») или начните с откровенного признания, чтобы растопить лед и заручиться доверием собеседника. Как правило, люди обожают рассказывать о себе и о своем прошлом, и их довольно легко разговорить. Ищите триггерные точки (см. главу 1), которые служат индикаторами крайней чувствительности. Если человек вырос в иной культуре, очень важно понять эту культуру с точки зрения его опыта. Ваша главная задача – понять, что делает этого человека уникальным. Вы должны искать в нем именно то, чем он отличается от вас самих и от ваших знакомых.

Эмпатия как навык. Развитие в себе эмпатии, как и прочих навыков, – это длительный процесс. Чтобы убедиться, что вы действительно продвигаетесь вперед и совершенствуете способность разбираться в людях на глубинном уровне, вам требуется обратная связь. Она может быть прямой или косвенной. Добиваясь прямого отклика, вы просто расспрашиваете людей о том, что они думают и чувствуют, пытаясь определить, о чем вы догадались правильно. Но этот метод следует применять не слишком демонстративно, к тому же в его основе лежит высокий уровень доверия. Зато это достаточно точный измеритель степени развитости ваших эмпатических навыков. Есть и косвенная форма обратной связи – когда вы ощущаете сильный рост взаимопонимания и можете оценить, насколько эффективны ваши методы.

Чтобы развить в себе этот навык, учитывайте несколько факторов. Чем больше круг вашего живого общения, тем лучше вы осваиваете эмпатию. А чем разнообразнее этот круг, тем более гибким и универсальным станет ваш навык. Кроме того, не забывайте об изменчивости. Ваши представления об окружающих никогда не должны отливаться в незыблемые суждения. Всегда внимательно следите, как собеседник меняется в ходе разговора и какое воздействие вы на него оказываете. Живите в настоящем активно и заинтересованно. Старайтесь наблюдать, как человек взаимодействует не только с вами, но и с другими: люди зачастую ведут себя очень по-разному в зависимости от того, с кем они общаются. И постарайтесь уделять главное внимание не «категориям», а эмоциональному настрою человека и чувствам, которые он у вас вызывает, – чувствам, которые постоянно меняются. Осваивая этот навык, вы научитесь принимать все больше сигналов, исходящих от людей и позволяющих вам проникать в их

психику. Вы станете больше замечать. И успешно сочетать «нутряное чутье» с аналитическим подходом.

Заметные сдвиги в развитии эмпатических навыков будут воодушевлять вас и побуждать двигаться дальше и глубже. Вы обнаружите, что вам стало легче идти по жизни, поскольку вы научились избегать ненужных конфликтов и непонимания.

Глубочайшим свойством человеческой натуры является страстное стремление людей быть оцененными по достоинству.

Уильям Джеймс

Четыре вида нарциссов

1. Нарцисс, жаждущий руководить всем на свете. Впервые встретившись со Сталиным в начале его правления многие находили его на удивление обаятельным. Хотя он был старше большинства своих соратников, он предлагал всем обращаться к нему на «ты». Он намеренно сделал себя совершенно доступным даже для младших чиновников. По воспоминаниям современников, он всегда слушал собеседника с напряженным вниманием и интересом, не отрывая от него взгляда. Многим думалось, что он улавливает их самые сокровенные мысли и сомнения. Но главной чертой его характера было умение дать собеседнику почувствовать себя важной личностью, входящей в избранный кружок революционеров. Прощаясь и провожая его к выходу из своего кабинета, он приобнимал его за талию и всегда завершал встречу на какой-то доверительной ноте. Как позже писал один молодой участник такого общения, люди, однажды встретившиеся с ним, жаждали увидеться с ним снова, поскольку он создавал в них ощущение, что между ними теперь протянулась нить, связывающая их навечно. Иногда он делался холодноватым, что приводило его придворных в ужас. Но это настроение проходило, и они снова могли купаться в лучах его внимания.

Его обаяние отчасти объяснялось тем, что он, по сути, воплощал собой саму революцию. Он был человеком из народа, неотесанным и грубоватым, но как раз таким, с каким мог бы отождествить себя средний житель России. Помимо всего прочего, Сталин мог быть довольно остроумным. Он обожал распевать песни и рассказывать сальные анекдоты. Неудивительно, что благодаря этим качествам он постепенно сосредоточил в руках всю власть над страной, обретя полный контроль над механизмами управления советской державой. Но шли годы, его власть росла и крепла, и наружу стала постепенно просачиваться еще одна сторона его характера. Все его мнимое дружелюбие оказалось совсем не таким простым, каким представлялось многим. Вероятно, для его ближнего круга первым признаком грозных перемен в его характере стала судьба Сергея Кирова, влиятельного члена Политбюро, а после самоубийства жены Сталина в 1932 г. – его ближайшего друга и доверенного лица.

Киров был человеком простоватым, полным энтузиазма, он легко заводил друзей и умел успокаивать Сталина. Но потом он начал обретать чрезмерную популярность в массах. В 1934 г. несколько секретарей обкомов и национальных компартий обратились к нему с предложением, которое сводилось к следующему: они устали от жестокого обращения Сталина с крестьянством, они намерены его сместить и сделать Кирова новым генеральным секретарем. Но Киров остался верен старому другу и раскрыл этот заговор Сталину, который очень его за это благодарил. Однако с тех пор в его поведении по отношению к Кирову что-то переменялось: в нем появилась холодность, которой не было раньше.

Собственно говоря, Киров и сам отлично понимал, какую неловкую ситуацию он породил: ведь он открыл Сталину глаза на то, что советский вождь вовсе не так популярен, как полагал, и что один из партийцев (сам Киров) более любим народом, чем он. Киров чувствовал, в какой он теперь опасности. Он всячески старался развеять возникшие у Сталина подозрения. В публичных выступлениях он стал чаще, чем прежде, упоминать имя Сталина и расточать ему еще более цветистые похвалы, чем раньше. Судя по всему, это лишь усилило сталинские подозрения: Киров как будто слишком уж старательно скрывал правду. Теперь Киров припомнил, как много раз он отпускал грубоватые шуточки в адрес Сталина. В то время подтрунивание над вождем выглядело проявлением их близкой дружбы, но теперь Сталин наверняка видел эти шутки в ином свете. Киров чувствовал себя загнанным в ловушку и беспомощным.

В декабре 1934 г. убийца-одиночка застрелил Кирова возле его кабинета. Никто напрямую не обвинял Сталина в организации убийства, но казалось почти очевидным, что это преступление произошло с молчаливого согласия вождя. В последующие годы близких друзей

Сталина начали арестовывать одного за другим. Все это переросло в большую партийную чистку второй половины 1930-х гг., в ходе которой сотни тысяч людей расстались с жизнью. Почти все приспешники Сталина, попавшие в жернова чистки, подвергались пыткам: следователи всеми правдами и неправдами выбивали у них признание. А потом Сталин жадно слушал рассказы палачей о том, как трусливо вели себя его друзья, некогда такие отважные. Он хохотал над историями о том, как некоторые, упав на колени и рыдая, молили о том, чтобы их допустили на прием к вождю, где они могли бы попросить у него прощения за свои грехи, надеясь, что им сохранят жизнь. Похоже, вождь откровенно упивался их унижением.

Что же с ним произошло? Почему этот некогда дружелюбный человек так переменялся? Он по-прежнему мог выказывать неподдельную приязнь по отношению к друзьям, но в любой момент мог ополчиться на них и подписать их смертный приговор. Исподволь делались очевидными и другие странности его характера. Внешне Сталин держался чрезвычайно скромно. Если кто-нибудь предлагал воздать ему какую-либо публичную почесть, он сердился и заявлял, что один человек не должен быть центром всеобщего внимания. Однако постепенно его имя и изображение стали появляться буквально повсюду. В «Правде» печатались материалы о каждом его шаге, и в этих статьях он практически обожествлялся. На военных парадах самолеты образовывали в небе буквы, из которых слагалось слово «СТАЛИН». Вождь отрицал свою причастность к этому разрастающемуся культу, но ничего не предпринимал, чтобы остановить его.

Он все чаще предпочитал говорить о себе в третьем лице, как если бы он являл собой некую безличную революционную силу и в качестве таковой был непогрешим. Если ему случалось неправильно произнести в речи какое-нибудь слово, все советские ораторы после этого должны были произносить это слово точно так же – по-сталински. «Если бы я произнес его правильно, – признавался один из главных подручных Сталина, – вождю бы показалось, что я его поправляю». А это могло оказаться настоящим самоубийством.

Когда стало уже понятно, что Гитлер планирует нападение на Советский Союз, вождь лично начал надзирать за всеми деталями подготовки к войне. Сталин постоянно порицал своих подручных за леность, за то, что они норовят работать спустя рукава. «Я один занимаюсь всеми этими вопросами... я тружусь в одиночку», – как-то пожаловался он. Вскоре многие из его генералов ощутили себя между двух огней: если они откровенно высказывали свои мысли, вождь мог страшно оскорбиться, но если они соглашались с его мнением, он частенько впадал в ярость. «Что с вами говорить? Вам что ни скажешь, вы все «Да, товарищ Сталин», «Конечно, товарищ Сталин», «Совершенно правильно, товарищ Сталин», «Вы приняли мудрое решение, товарищ Сталин...» – сказал он однажды своим подручным. Он был так зол, что ему, как он считал, приходится в одиночку тащить на себе подготовку к войне, что снял с постов наиболее компетентных и опытных военачальников. Теперь он сам руководил всеми работами по подготовке к войне, вплоть до определения, какими будут форма и размеры штыков.

Вскоре для его окружения умение точно улавливать его настроения и капризы стало буквально вопросом жизни и смерти. Главной задачей было никогда не вызывать у него тревогу: это чувство делало его опасно непредсказуемым. Во время разговора следовало смотреть ему прямо в глаза, чтобы вождь не подумал, будто от него что-то скрывают. Но, если в глаза ему смотрели слишком долго, он становился нервным и опасливым – весьма рискованная смесь. Нужно было учитывать все, что он говорит, но при этом нельзя было записывать каждое его слово, это могло показаться вождю подозрительным. Некоторые, ведя себя с ним грубовато и прямо, добивались определенных успехов, тогда как другие в итоге попадали в тюрьму. Вероятно, следовало понимать, когда можно позволить себе примешать некоторую прямоту к общему согласию с мнением вождя. Знание характера Сталина стало своего рода мистической наукой, детали которой советские царедворцы часто обсуждали друг с другом.

Худшей участью считалось приглашение к вождю домой на ужин и ночной кинопоказ. Отказаться от такого приглашения было невозможно, а после войны они делались все более частыми. С виду эти сборища проходили в точности как прежде – теплые встречи в узком кругу собратьев-революционеров. Однако внутри гнезился неприкрытый ужас. Здесь во время пьяного пира, длящегося всю ночь (сам Сталин сильно разбавлял свои напитки), вождь мог внимательно наблюдать за своими главными приспешниками. Он заставлял их пить больше и больше, чтобы они утратили самоконтроль. Втайне он наслаждался их отчаянными усилиями не сказать или не сделать ничего такого, что выставило бы их преступниками в его глазах.

Но самое жуткое начиналось ближе к концу этих вечеринок, когда вождь вытаскивал граммофон, ставил пластинки с музыкой и приказывал своим гостям танцевать. В частности, он заставлял Хрущева отплясывать гопак – танец со множеством движений, в том числе приседаний и «колен». От этого Хрущева часто начинало тошнить. А кому-то Сталин велел кружиться в медленном танце друг с другом – и улыбался, а то и хохотал, глядя, как взрослые мужчины танцуют, словно влюбленная парочка. По сути, это была крайняя форма контроля: державный кукловод в буквальном смысле управлял каждым их движением.

* * *

Интерпретация. Великая загадка Сталина и людей его типа в том, как эти глубинные нарциссы могут быть столь обаятельными и благодаря этому обаянию приобретать такое влияние. Как им вообще удается общаться с другими, ведь они явно зациклены на себе? Как они ухитряются гипнотизировать окружающих? Ответ на все эти вопросы кроется в ранних этапах их карьеры, еще до того, как они сделались злыми параноиками.

Как правило, у людей такого типа больше амбициозности и энергии, чем у «среднего» глубинного нарцисса. Но и тайная неуверенность в них неизмеримо глубже. Они могут заглушить в себе эту неуверенность и удовлетворить свои амбиции лишь одним способом: добиваться от других необычно высокого уровня внимания и подтверждения собственной значимости, а этого можно достичь, только обретя общественную власть – либо в политике, либо в бизнесе. Уже в детстве такие люди почти случайно набредают на оптимальные средства для достижения этих целей. Как и все глубинные нарциссы, они сверхчувствительны ко всему, что воспринимается ими как обида. Их чуткие «антенны» легко настраиваются на чувства и мысли окружающих, чтобы выявить любой намек на неуважение. Однако вскоре такие люди обнаруживают, что при помощи этого чувствительного прибора можно улавливать *чужие* желания и *чужую* неуверенность. Благодаря этой особой чуткости они умеют слушать окружающих весьма внимательно. Они способны воспроизводить внешние признаки эмпатии. Отличие от подлинной эмпатии здесь в том, что в глубине души ими движет потребность не налаживать и поддерживать связи, а контролировать и манипулировать. Они слушают нас и пытаются лучше узнать нас, чтобы обнаружить слабости, на которых они затем могли бы сыграть.

Их внимание не во всем наигранно, иначе оно бы не оказывало воздействия. Кладя вам руку на плечо, они способны ощутить минутное чувство товарищества, но потом сами же не дают дружбе расцвести, стать реальной или более глубокой: главное для них – контроль над окружающими. Если бы они не душили такие чувства в зародыше, они рисковали бы утратить контроль и над своими эмоциями, открывая себя для возможных обид. Они приманивают вас демонстрацией внимания и приязни, а затем привязывают еще ближе той холодностью, которая неизбежно следует за этим. Может, вы сделали или сказали что-то не то? И как вам вновь обрести их благосклонность? Такой прием может использоваться очень тонко, иной раз для этого достаточно взгляда, длящегося всего одну-две секунды, – но и такие взгляды оказывают сильное действие. Это классический трюк кокетки, вызывающий в вас желание снова испытать прежнюю теплоту. В сочетании с необычайно высоким уровнем показной уверенности он

может оказывать катастрофически обольстительное действие на людей, что позволяет подобным личностям привлекать огромное количество последователей. Нарциссы, жаждущие руководить всем на свете, стимулируют ваше желание приблизиться к ним, однако держат вас на расстоянии вытянутой руки.

И все это сводится к желанию руководить. Они управляют и собственными эмоциями, и вашими реакциями. Однажды, уже прочно укрепившись во власти, они с отвращением вспомнят эту игру в обаяние. Почему это они должны уделять столько внимания другим, когда все должно быть наоборот? Поэтому они неизбежно ополчаются на бывших друзей, проявляя зависть и ненависть, которые уже давно таились в глубине их души. Они решают, кто остается в игре, а кто выбывает, кому жить, а кому погибнуть. Создавая запутанные наборы правил, при которых никакие ваши слова и поступки их не устраивают, или же произвольно меняя эти правила, они терроризируют вас неопределенностью. Теперь они руководят *вашими* эмоциями.

На каком-то этапе они становятся микроменеджерами, потому что кому они теперь могут доверять? Ведь люди превратились в автоматы, неспособные принимать решения самостоятельно, так что нарцисс просто обязан надзирать за всем. Достигнув таких крайних проявлений, эти личности в конце концов разрушат сами себя, ведь «человеческое животное» нельзя полностью лишить свободы воли. Люди, даже самые покорные, неминуемо восстанут. За несколько дней до смерти у Сталина случился инсульт, но никто из его подручных не отважился помочь ему или вызвать врача. Он умер от их небрежения, ведь они в конце концов стали и бояться, и ненавидеть его.

Наверняка вы встречались с личностями такого типа: благодаря своей амбициозности они часто становятся начальниками, руководителями компаний, заметными политическими фигурами, вождями всевозможных культов. Они наиболее опасны на начальном этапе взаимодействия с ними, когда впервые пытаются применить к вам свое обаяние. Но под маску можно заглянуть с помощью инстинктивной эмпатии. Их демонстративный интерес к вам никогда не бывает глубоким, не длится долго, а за всплеском интереса неизменно следует показное отторжение – трюк кокетки. Если не отвлекаться на попытки очаровать вас, вы почувствуете в таких людях холодность и истинную степень их внимания к вам.

Взгляните на прошлое такого человека. Вы обнаружите, что у него никогда в жизни не было глубоких и близких отношений, в которых он проявил бы хоть какую-то слабость. Ищите признаки трудного детства. Отец Сталина безжалостно колотил его, а мать была холодной и не очень-то любила сына. Прислушайтесь к тем, кто понял истинную природу такого человека и пытается предостеречь других. Надо сказать, что Ленин, предшественник Сталина, отлично понимал смертоносность его натуры и на смертном одре пытался донести это до своих соратников, но его предупреждениям не вняли. Обратите внимание, какие испуганные лица у тех, кто служит таким личностям каждый день. Если заподозрите, что имеете дело с человеком такого типа, держитесь от него подальше. Подобные люди – как тигры: если подойдете к ним слишком близко, убежать уже не сможете, и тигр неминуемо сожрет вас.

2. Нарцисс-лицедей. В 1627 г. настоятельница монастыря ордена урсулинок во французском городке Лудене приняла в общину новую сестру – Жанну (Иоанну) де Бельсье¹². Иоанна была странным созданием – почти карлица, с очаровательным ангельским личиком, но со злобно-лукавым блеском в глазах. В обители, где она пребывала прежде, Иоанна нажила множество врагов из-за своего вечного сарказма. Однако, к удивлению настоятельницы, после перехода в новый монастырь Иоанна как будто полностью преобразилась. Теперь она вела себя как истинный ангел, постоянно предлагая матери-настоятельнице помощь в выполнении повседневных дел. Более того, когда ей предписали прочесть несколько трудов, посвященных

¹² Jeanne de Belcier; встречается также вариант «Бельсьель» (Belciel), в частности, у О. Хаксли.

святой Терезе и мистицизму, Иоанна очень увлеклась этим предметом. Она часами обсуждала духовные материи с матерью-настоятельницей. В какие-то несколько месяцев она стала, можно сказать, монастырским экспертом по мистической теологии. Она проводила в молитве и благочестивых размышлениях больше времени, чем остальные сестры. Позже в том же году настоятельницу перевели в другую обитель. Находясь под глубоким впечатлением от поведения Иоанны и вопреки советам всех, кто был о ней худшего мнения, аббатиса порекомендовала монастырскому начальству сделать Иоанну ее преемницей. И вот внезапно, в весьма юном возрасте (ей было всего двадцать пять), Иоанна оказалась главой луденской общины урсулинок.

Прошло несколько месяцев, и луденские сестры начали слышать от Иоанны очень странные истории. Она рассказывала, что ее посетила целая череда сновидений, в которых местный приходской священник по имени Урбен Грандье приходил к ней в келью и подвергал физическому насилию. Сновидения становились все более эротичными и жестокими. Любопытно, что до этих снов Иоанна предлагала Грандье стать наставником в монастыре, но он вежливо отказался. Жители Лудена считали Грандье искусным и галантным соблазнителем юных дам. Может быть, Иоанна просто давала волю собственным фантазиям? Ее считали столь благочестивой, что казалось маловероятным, чтобы она выдумала все сама: ее сны представлялись слушателям весьма реалистичными и полными ярких деталей. Вскоре после того, как она стала рассказывать о них, несколько сестер поведали, что и у них случались похожие сновидения. Однажды каноник Миньон, монастырский исповедник, услышал от одной из сестер рассказ о таком сновидении. Миньон, подобно многим другим духовным особам, давно относился к Грандье с презрительным неодобрением и увидел в этих снах возможность наконец-то разделаться с ним. Он вызвал в монастырь экзорцистов, чтобы те «поработали» с монахинями, и вскоре почти все сестры начали сообщать о том, что по ночам их кельи «посещает» Грандье. Для экзорцистов складывалась совершенно ясная ситуация: монахини одержимы бесами, а бесами управляет не кто иной, как Грандье.

В назидание горожанам Миньон и его присные сделали эти акты изгнания бесов открытыми для публики, так что отовсюду стали стекаться зеваки, жаждавшие поглазеть на весьма любопытное зрелище. Монахини катались по земле, извивались, демонстрировали голые ноги (невиданное зрелище), извергали нескончаемые потоки непристойной брани. Казалось, среди всех послушниц именно Иоанна одержима бесами сильнее всего. Ее конвульсии были самыми ужасающими, и бесы, вещавшие ее устами, изрыгали самые страшные богохульства и проклятия. Такой мощной одержимости бесами здесь еще не видели, и публика больше всего рвалась поглядеть на изгнание бесов именно из Иоанны, шумно требуя этого зрелища. Теперь экзорцистам стало ясно, что Грандье, хотя его нога никогда не ступала на камни обители и он никогда не встречался с Иоанной, каким-то образом околдовал и развратил благочестивых луденских сестер. Вскоре его арестовали и обвинили в колдовстве.

На основании «улик» Грандье приговорили к смертной казни. После длительных пыток его сожгли на костре – это случилось 18 августа 1634 г. при колоссальном стечении народа. Вскоре вся история сошла на нет. Монахини внезапно освободились от бесов – все, кроме Иоанны. Бесы не только отказывались покинуть ее: казалось, они все больше поработают бедную настоятельницу. Иезуиты, прослышав об этой пресловутой одержимости, решили взять дело в свои руки и направили в обитель отца Жана-Жозефа Сурена, чтобы он очистил Иоанну раз и навсегда. Сурен счел ее весьма интересным объектом. Она была великолепно подкована в вопросах демонологии и явно опечалена своей участью. Но все же она, казалось, не так уж и сопротивляется бесам, обитающим в ней. Возможно, Иоанна поддалась их пагубному влиянию.

Одно было очевидно: она прониклась необычной приязнью к Сурену и проводила с ним в обители долгие часы за обсуждением духовных вопросов. Она начала предаваться молитве и размышлению с удвоенным рвением. Иоанна избавилась от всех мыслимых «роскошеств»: спала на твердом полу, велела поливать свою еду полынными настойками, вызывающими

рвоту. Она прилежно докладывала Сурену о своем продвижении к цели и признавалась ему, «что приблизилась к Господу вплотную и получила поцелуй из Его уст»¹³.

С помощью Сурена ее тело покидал один бес за другим. А потом она явила свое первое чудо: на ее левой ладони вдруг довольно четко проступило имя Иосиф. Через несколько дней оно потускнело, и ему на смену пришло имя Иисус, дальше – Мария и многие другие. Это были стигматы, знаки истинной благодати Господней. После этого Иоанна тяжело заболела, и казалось, вот-вот умрет. Она сообщала, что ее посетил прекрасный юный ангел с «длинными золотистыми кудрями». Затем ее посетил сам святой Иосиф, коснулся ее бока, где она ощущала самую сильную боль, и помазал ее благоуханным елеем. Иоанна исцелилась, а елей оставил на ее рубашке отпечаток в форме пяти ясно различимых капель. Бесы, к несказанному облегчению Сурена, наконец оставили ее. Казалось бы, история закончилась, но тут Иоанна удивила его странным требованием: она хотела отправиться в поездку по Европе и показать свои чудеса всем желающим. Она считала это своим долгом. Такое желание казалось до странного противоречащим ее скромному характеру и даже несколько суетным, но Сурен все-таки согласился сопровождать ее в этом путешествии.

В Париже огромные толпы собирались возле гостиницы, где остановилась Иоанна, желая узреть ее хотя бы мельком. Она познакомилась с самим кардиналом Ришелье, которого, судя по всему, немало тронула ее история, он даже поцеловал благоуханную рубашку, теперь считавшуюся священной реликвией. Иоанна продемонстрировала свои стигматы королю и королеве Франции. Затем турне двинулось дальше. Иоанна встречалась со знаменитейшими аристократами и светилами своей эпохи. В одном городе около семи тысяч человек каждый день посещали женский монастырь, где она временно проживала. Спрос на ее историю оказался так велик, что Иоанна решила выпустить печатную брошюру, чтобы в мельчайших подробностях описать в ней свою одержимость бесами, свои самые сокровенные мысли и то чудо, которое произошло.

Иоанна от Ангелов, как ее теперь называли, умерла в 1665 г. Ее голову отделили от тела, мумифицировали и поместили в позолоченный серебряный ящик с хрустальными окошками. Ящик выставили в Луденском монастыре рядом с помазанной священным елеем рубашкой для всех, кто пожелал бы лицезреть эти реликвии. Там они и оставались больше 100 лет и исчезли лишь в годы Великой французской революции.

* * *

Интерпретация. В детстве Иоанна де Бельсье проявляла неутолимую жажду внимания, которая изматывала ее родителей. В конце концов они избавились от нее, отправив в женский монастырь в городе Пуатье. Там она продолжала терзать окружающих, безумно раздражая монахинь своим сарказмом и невероятным самомнением. Ее отправили в Луден, и там она, видимо, решила применить иной подход, чтобы добиться столь необходимого ей признания. Ей предписывали читать духовные книги, и Иоанна решила превзойти всех по части познаний и благочестивого поведения. Она демонстрировала то и другое весьма наглядно и удостоилась благосклонности матери-настоятельницы. Но, когда она сделалась аббатисой, ей стало скучно, а уделяемое ей внимание показалось недостаточным. Ее сновидения о Грандье были смесью выдумки и самовнушения. Вскоре после прибытия в обитель экзорцистов Иоанне дали книгу по демонологии, которую она жадно проглотила. Теперь Иоанна в подробностях знала, как выглядит одержимость дьяволом, и намеренно имитировала самые разительные характеристики такой одержимости, которые должны были быть восприняты экзорцистами как явные

¹³ Пер. Э. Вороновой. История сестры Иоанны излагается здесь преимущественно по книге О. Хаксли «Луденские бесы» (The Devils of Loudun, 1952, рус. перевод 2000).

признаки того, что «в девицу вселился бес». Она стала звездой спектакля, на который стекались толпы. В состоянии «одержимости бесами» Иоанна превосходила прочих сестер в своем падении, в своем непристойном поведении.

После ужасной казни Грандье, глубоко повлиявшей на других монахинь, наверняка ощущавших свою вину за собственное участие в этой истории, приведшее к гибели невинного человека, одна лишь Иоанна восприняла внезапную утрату чужого внимания как нечто невыносимое. Она решила удвоить ставки, отказавшись выпускать из себя бесов. Она стала настоящим мастером в улавливании слабостей и тайных желаний окружающих: вначале настоятельницы, затем экзорцистов, прибывших в монастырь, а теперь – отца Сурена. Ему так хотелось стать тем, кто освободит ее от наваждения, что он готов был поверить самым простым чудесам. Что касается пресловутых стигматов, то позже некоторые предполагали, что она могла выжечь их на руке кислотой или же прибегнуть к помощи красителя. Казалось странным, что знаки появляются лишь на ее левой руке, на которую она легко могла их нанести. Известно, что при крайних проявлениях истерии кожа становится особенно чувствительной, так что Иоанна вполне могла бы изобразить письма просто ногтем. В свое время она много экспериментировала с приготовлением травяных снадобий, так что ей не составило бы труда нанести на рубашку ароматные капли. После того как окружающие поверили в подлинность стигматов, им было бы трудно усомниться в подлинности мистического помазания.

Даже сам Сурен сомневался в необходимости «турне». К этому моменту она уже не могла скрывать своей жажды привлекать к себе внимание. Много лет спустя Иоанна написала автобиографию, где признавалась, что всегда была склонна к театральным эффектам. Она все время играла какую-нибудь роль. Впрочем, Иоанна продолжала утверждать, что ее последнее чудо было настоящим и «искренним». Многие из монахинь, общавшихся с ней ежедневно, понимали ее истинную натуру и описывали Иоанну как искуснейшую актрису, помешанную на внимании и славе.

Один из странных парадоксов глубинного нарциссизма состоит в том, что последний очень часто остается не замечаемым другими, пока поведение человека не сделается настолько вызывающим, что его невозможно игнорировать. Причина тут проста: глубинные нарциссы могут очень умело маскироваться. Они с детства чувствуют, что, если откроют окружающим свою истинную натуру – постоянную потребность в чужом внимании и в ощущении собственного превосходства, они лишь оттолкнут от себя людей. Такие нарциссы используют отсутствие стабильного «я» как преимущество. Они способны играть множество ролей. Они могут скрывать свою потребность в чужом внимании с помощью множества актерских приемов. Порой они заходят дальше других в показной добродетели и альтруизме. Но они никогда не совершают добрых поступков и не поддерживают правое дело просто так: *они устраивают из этого целое представление*

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.