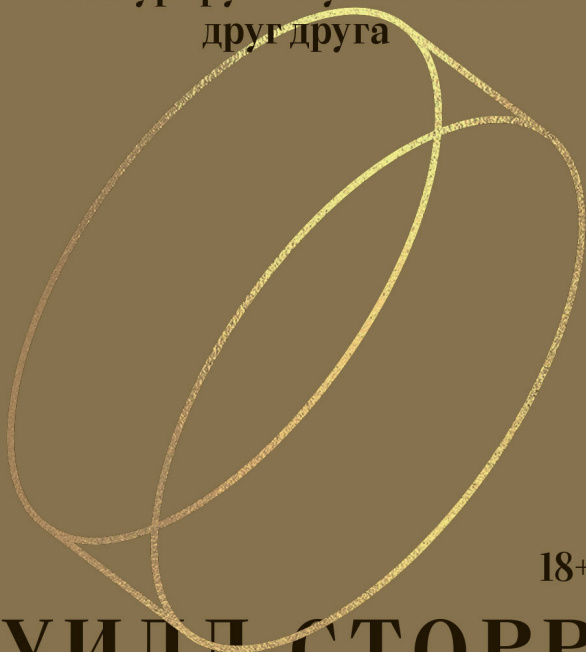


# СТАТУС

Почему мы объединяемся,  
конкурируем и уничтожаем  
друг друга



18+

# УИЛЛ СТОРР

# Уилл Сторр Статус. Почему мы объединяемся, конкурируем и уничтожаем друг друга

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68346584](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68346584)*

*Статус. Почему мы объединяемся, конкурируем и уничтожаем друг  
друга: Individuum;  
ISBN 978-5-6047190-0-8*

## Аннотация

Престижное образование. Дорогие автомобили и часы. Спортивные кубки. Международные научные премии. Офис на 50-м этаже. Положение морального светоча. Что общего у этих вещей? Все они символизируют статус, а без него мы не можем представить свое существование. Больше того, без понимания его природы нам не понять и саму жизнь.

«Статус» – самая амбициозная книга британского писателя и журналиста, автора бестселлера «Селфи» Уилла Сторра, раскрывающая, как стремление к успеху сформировало человечество. Опираясь на достижения нейробиологов, антропологов и психологов, автор показывает, что именно мы унаследовали от наших предков-приматов, как современное общество стало полем битвы за статус и что нужно делать, чтобы преуспеть в игре в жизнь. Везде – от ритуалов микронезийских

племен до психологии серийных убийц, от типичных ошибок руководителей корпораций до культуры отмены – Сторр находит признаки статусных игр, блестяще анализирует их и объясняет, почему от настоящих побед в этой игре должны выигрывать все.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

# Содержание

Пролог	6
1	16
2	25
3	36
4	55
Конец ознакомительного фрагмента.	65

# **Уилл Сторр Статус. Почему мы объединяемся, конкурируем и уничтожаем друг друга**

Will Storr

THE STATUS GAME

On Social Position and How We Use It

William Collins

London

Copyright © 2021 by Will Storr

All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form

© Е. Тарасова, перевод с английского, 2022

© ООО «Индивидуум Принт», 2022

*Джонсу, моему любимому мальчику*

*О, афиняне, знаете ли вы, каким опасностям я  
подвергаюсь, чтобы заслужить ваше одобрение?*

*Александр Македонский (356–323 н. э.)*

# Пролог

Жизнь – игра.

Понять человеческий мир, не осознавая этого, попросту невозможно. Мы все играем в игру, скрытые правила которой встроены в нас и незаметно управляют нашими мыслями, убеждениями и поступками. Игра идет внутри нас. Она и есть мы. Мы не можем не играть.

Жизнь приобрела такую странную форму из-за особенностей нашего развития. Люди, как и все другие живые организмы, стремятся к выживанию и размножению. Человек – существо общественное, поэтому выживание каждого индивида зависит от сообщества, которое его принимает и поддерживает. Эволюция наделила нас сильными эмоциями, побуждающими объединяться с другими людьми: мы радуемся, когда нас привечают, и страдаем, когда отвергают. Но в каком бы сообществе мы ни оказались, мы редко соглашаемся прозябать на низших ступенях иерархии. Мы хотим взобраться выше. Преуспев в этом, заслужив одобрение и признание других, мы чувствуем себя счастливыми. Нам кажется, наша жизнь имеет цель и смысл, а мы добились успеха. Эти эмоции мы испытываем не случайно. В ходе миллионов лет эволюции нашего мозга чем выше был наш статус по сравнению с окружающими, тем выше были шансы выжить и продолжить род. В каменном веке высокий статус позво-

для лучше питаться, находить половых партнеров, обеспечивать безопасность себе и своим потомкам. В наши дни дело обстоит точно так же. Мы устанавливаем связи и пытаемся подняться в иерархии: объединяемся в группы и стремимся обрести внутри них более высокий статус. Человек играет в эту игру до самой смерти.

Где бы вы ни оказались – от первобытных обществ Папуа – Новой Гвинеи до бетонных джунглей Токио и Манхэттена, – вы увидите ту же картину: люди объединяются в группы и играют в игры, чтобы повысить свой статус. В развитых странах в ходу политические, религиозные, корпоративные и спортивные игры, различные культы, юридические игры, игры в моду и хобби, компьютерные игры, игры в благотворительность, игры, предложенные социальными сетями, а также игры, связанные с расовой, гендерной и национальной идентичностями. Разновидности игр можно перечислять бесконечно. Внутри каждой из этих групп мы стремимся завоевать личный статус, получив признание в глазах других игроков. Но одновременно с этим и наши группы борются за статус с конкурирующими сообществами: политические коалиции сражаются с другими коалициями, корпорации – с другими корпорациями, футбольные команды – с другими командами. Если наша игра более статусная, то это распространяется и на нас. А если она терпит поражение, проигрываем и мы. Эти игры формируют нашу личность. Мы становимся играми, в которые играем.

Потребность добиваться статуса и отстаивать его присуща каждому от рождения. Это искажает наше мышление и лишает надежды на незыблемое счастье. Хотя мы так высоко поднялись над другими животными – почти как боги, – мы до сих пор ведем себя как они – и даже хуже. Мы постоянно ждем унижения или поощрения, мы бываем мелочны, жестоки, агрессивны, высокомерны и подвержены иллюзиям. Мы боремся за статус, пусть едва заметно, каждым поступком или действием, при каждом социальном контакте. На работе, в любви, семейной жизни и в постах в интернете. Мы играем во всем: в том, как одеваемся, как разговариваем, во что верим. Мы играем со своими жизнями – рассказывая истории о своем прошлом, делясь мечтами и планами на будущее. Все наше сознательное существование сопровождается стремительной чехардой эмоций: мы испытываем ужас, даже если совсем чуть-чуть опускаемся, и приходим в восторг, если поднимаемся. Вверх-вниз, вверх-вниз, вверх-вниз, секунда за секундой, день за днем, с детства и до могилы. Жизнь – это не поездка в некий конечный пункт назначения. Жизнь – бесконечная игра. И это – худшее в нас.

И это же – лучшее в нас. Люди не смогли бы возвыситься над другими видами, если бы не те странные игры, в которые каждый из нас играет всю жизнь. Есть разные стратегии, с помощью которых мы добиваемся статуса. Человек стремится быть превосходным охотником, строителем, поваром, инженером, лидером или бизнесменом. Игра вынуждает нас



плести интриги и все время изобретать что-то новое, выходить за рамки привычного для победы в этой борьбе. Если у нас все получается, выиграть от этого могут десятки, сотни и даже миллионы людей. Кроме того, люди стремятся совершать добродетельные поступки: побеждать в нравственных конфликтах, спасать тех, кому угрожает опасность, избавлять от нищеты незнакомых обитателей далеких континентов, создавать вакцины, которые будут защищать будущие поколения. И все эти начинания сопровождаются бурными каскадами эмоций: стыдом и гордостью, падением и взлетами.

Разумеется, нами управляет не только статус. Существуют и другие мощные источники мотивации. Мы стремимся к власти. Мы хотим секса. Мы жаждем богатства. Мы мечтаем изменить мир к лучшему. Но исполнить все эти желания лучше всего помогают именно статусные игры. Если вы хотите править миром, спасти его, купить или трахнуть, борьба за статус – лучшее решение, которое у вас есть. Это золотой ключик к нашим мечтам. И наше подсознание отлично это понимает. Психолог Брайан Бойд<sup>1</sup> пишет, что «люди по своей природе неистово стремятся к статусу: все мы неустанно, хотя порой и неосознанно, пытаемся впечатлить окружающих и тем самым укрепить свою репутацию, а также оцениваем других по их положению в иерархии».

---

<sup>1</sup> Брайан Бойд пишет: *Boyd B. On the Origin of Stories*. Harvard University Press, 2010. С. 109.

Может показаться, что это пессимистичный взгляд на человечество. Отчасти так и есть. Но я уверен, что наше стремление к статусу может просвещать и вдохновлять. Как это ни удивительно, люди научились вознаграждать других за добродетельные поступки. Поэтому в нашей жизни есть место отваге и альтруизму. А стремление поощрять компетентность и профессионализм лежит в основе инноваций и самой человеческой цивилизации. Качества, которые мы ценим в людях выше всего, появляются благодаря статусным играм.

Однако в результате своего исследования я сделал несколько тревожных выводов, и они тоже важны. Докопавшись до правды, стоящей за лестными историями, которые люди так любят о себе рассказывать, можно четко увидеть, как легко мы поддаемся иллюзиям и быстро превращаемся в тиранов. Если мы поймем, какие ошибки и ловушки разрушают нашу жизнь, то с большей вероятностью избежим их. И наоборот: если мы осознаем, какие поступки приносят нам пользу, то сможем построить для всего человечества более благополучное, справедливое и счастливое будущее.

Сейчас эти знания крайне необходимы. Эта книга была написана, когда западный мир оказался во власти ярости и страха. Совсем недавно наша главная претензия к правым и левым политическим партиям заключалась в том, что они почти ничем не отличаются друг от друга. «В чем смысл ходить на выборы, – спрашивали мы, – если в результате получишь все тот же „неолиберальный“ капитализм

с небольшими поправками?» Теперь мы не задаем подобных вопросов. Первое десятилетие XXI века принесло нам мировой финансовый кризис, изобретение смартфона и появление социальных сетей. При этом правые с их националистической повесткой сдвинулись еще правее, и мы получили Брекзит и избрание Трампа; а левые стали еще левее – и вот мы уже имеем дело с политикой идентичности и новым словарем оскорблений, которые появились вместе с ней: «колбасники»<sup>2</sup>, «цисы»<sup>3</sup>, «пацанчики»<sup>4</sup>, «Карен»<sup>5</sup>, «терфки»<sup>6</sup>, «менсплейнеры»<sup>7</sup>, «менспредеры»<sup>8</sup>, «привилеги-

---

<sup>2</sup> Англ. gammon – букв. «окорок», речь идет о куске ветчины красного оттенка, в британском сленге используется как пейоратив для обозначения простоватых ура-патриотов. В Великобритании так часто называли сторонников Брекзита. – *Здесь и далее, если не указано иное, примечания редактора.*

<sup>3</sup> То есть цисгендеры – люди, чья гендерная идентичность совпадает с приписанным при рождении полом.

<sup>4</sup> В оригинале – бро. Бро в американском слэнге – студент колледжа, который состоит в «братстве» (студенческой организации, живущей в одном доме). Часто в поп-культуре «бро» изображают как белых, маскулинных, не слишком умных парней, которые любят вечеринки, пиво и спорт, а также пренебрежительно относятся к женщинам.

<sup>5</sup> Карен – это уничижительный термин, который используется для описания чересчур требовательной белой женщины.

<sup>6</sup> Сокращенно от «трансэкслюзивные радикальные феминистки» (trans-exclusionary radical feminist, TERF) – пейоративный термин, под которым объединяют представительниц феминизма, выступающих против права трансженщин посещать женские общественные туалеты и в более широком ключе отрицающих идентичность трансженщин.

<sup>7</sup> Англ. mansplainer (образовано от комбинации слов man – «мужчина» и explain – «объяснять») – мужчина, который снисходительно объясняет что-либо женщи-

рованные», «уставшие белые мужчины» и т. д. Ссорятся родственники, рушится дружба, звезды и ученые подвергаются травле и отмене, международные корпорации встают под политические знамена, а чтение новостей стало напоминать прогулку через заросли крапивы. Что же произошло?

Почему мы совершаем одни и те же ошибки, бесконечно сваливаясь в межгрупповые конфликты? Одна из причин в том, что мы играем в жизнь как в игру. Наш мозг постоянно анализирует наше положение относительно других. Мы автоматически присваиваем людям и группам, к которым они принадлежат, рейтинги в некой иерархии. Большую часть этих процессов мы даже не замечаем: они происходят в нашем подсознании. И, что очень важно, хотя жизнь устроена как игра, в нашем сознании она приобретает форму истории. Мозг кормит нас искаженными, упрощенными, лестными нарративами о том, почему одни выше нас, а другие ниже. Так сложная и неоднозначная правда сводится к карикатурной борьбе добра со злом. И все мы склонны верить таким историям. Они формируют наше восприятие мира. Они выставляют нас в наиболее выгодном свете и побуждают повышать собственный статус. Но они же отдают нас во власть иллюзий. Гордыня, ненависть и лицемерие, преследующие человечество, во многом происходят именно из этих исто-

---

не, поскольку убежден, что она не может быть компетентной в данном вопросе в силу своего пола.

<sup>8</sup> Англ. manspreader – мужчина, который сидит в общественном транспорте, широко раздвинув ноги.

рий. Они даже толкают нас на убийство.

Эта книга – исследование скрытой структуры человеческой жизни, объединяющее психологию, антропологию, социологию, экономику и историю. Чтобы обнаружить тайные механизмы, которые управляют нашей жизнью, мы отправимся в путешествие к нашим эволюционным корням, а также побываем в Советском Союзе, Республике Нигер и островном сообществе Микронезии, где выращивают гигантский батат. Мы узнаем, что общего у нацистской Германии, промышленной революции в Англии и сатанинской паники 1980-х годов в США. Мы проникнем в мысли антиваксеров-конспирологов, серийных убийц – женоненавистников, членов тоталитарных сект, расистов и организаторов травли в интернете. Мы выведем новое определение тирании: это то, что происходит, когда в статусных играх что-то идет не так. Мы посмотрим на историю человечества с новой и неожиданной точки зрения – и увидим, что личность и культура меняются по мере того, как переписываются правила статусных игр, и чаще всего случайно. Мы поговорим о трех видах статусных игр: игре доминирования, игре добродетели и игре успеха, – и посмотрим, как поведение игроков может сделать завтрашний мир справедливее и благополучнее сегодняшнего. И наконец, мы дадим несколько практических советов, которые помогут каждому из нас лучше играть в свои личные игры.

«Статус» – продолжение двух моих предыдущих книг.

«Еретики» – книга о том, как умные люди приходят к безумным убеждениям. Я пришел к выводу, что все мы подвержены иррациональному, когда рассматриваемые «факты» поддерживают героическую историю, что мы о себе рассказываем, или, напротив, ставят ее под сомнение. «Селфи» – исследование истоков человеческой личности, которое показывает, каким образом эволюция, культура и экономика формируют наши представления о самих себе. В книге высказано предположение (которое я кратко повторяю в главе 25 этой книги), что наша крайне индивидуалистская неолиберальная экономика привела Запад к нездоровой «эре перфекционизма». В следующих главах я соединю эти нити повествования и свяжу их в нечто новое.

Если вы уже читали мою предыдущую книгу – «Внутренний рассказчик», – вам, возможно, захочется спросить, нет ли здесь непримиримого противоречия. Я потратил немало времени, чтобы убедить вас, что наш мозг рассказывает истории, а теперь вдруг утверждаю, что он играет в игры. Но я надеюсь, скоро вам станет ясно, что эти утверждения дополняют друг друга: просто теперь мы переходим на более глубокий уровень. Сознательный опыт выстроен как история, но в этой книге мы поговорим о подсознательных истинах, лежащих в его основе.

За годы, которые потребовались мне, чтобы разобраться в предмете, я гораздо лучше понял, почему люди бывают такими ужасными, подлыми, раздражающими, непонятными

и все-таки прекрасными. Теперь ни я сам, ни другие люди уже не кажутся мне такой неразрешимой загадкой. Я надеюсь, что более точное описание человеческой жизни поможет нам лучше справиться с вызовами, которые она перед нами ставит, защититься от страхов и, в конце концов, хоть немного лучше разобраться, как наполнить ее смыслом, чувством безопасности и благополучия. Перед вами – путешествие внутрь статусной игры. Конечно, многое в ней будет вам знакомо, ведь вы играете в нее с момента рождения.

# 1

## Жизнь Бена Ганна – обычная и загробная

Жизнь Бена началась в тот момент, когда он взмахнул металлической ножкой стула и обрушил ее на голову своего нового знакомого. Это произошло 9 апреля 1980 года около семи вечера на школьной игровой площадке в валлийском городке Бреконе. «Жизнь моя началась тогда, – говорит Бен. – Все, что происходило до этого, неважно».

Бену было 14 лет. Его жертве, Брайану, – 11. Незадолго до произошедшего они улизнули из детского дома, обнаружили около заброшенной школы гору сломанной мебели и устроили шуточный бой. Когда игра закончилась, Бен неожиданно выболтал Брайану секрет. Он сам не понял, как это произошло. Бен чувствовал, что, если его тайну раскроют, он будет всеми отвергнут, оплеван, станет совершенно никчемным. «Безо всяких размышлений. Я просто знал, что все рассказал Брайану, а он донесет остальным. Меня захлестнули эмоции. Через несколько секунд я избивал его ножкой стула, потому что понял: я разрушил свою жизнь».

Бен добежал до телефонной будки и набрал 999<sup>9</sup>: «Я убил

---

<sup>9</sup> В Великобритании – номер вызова экстренных служб.



мальчика. Ударил его палкой и, кажется, задушил». Брайана нашли с отколотым куском черепа. Через три дня он умер в Королевской больнице Кардиффа. Бен узнал об этом от своего адвоката. «Теперь тебе предъявят обвинение в убийстве. А как ты думал?» Когда Королевский суд приговорил Бена к пожизненному заключению, на нем была школьная форма. Его увели еще до того, как судья подытожил разбирательство: *«Ты убил мальчика безо всякой на то причины. Ты оборвал его жизнь без какого-либо мотива при обстоятельствах, которые, как тебе известно, расцениваются как умышленное убийство...»*

В тюрьме с Беном обращались как с полным ничтожеством. «Рано утром во время обыска они сваливали на мою одежду, постельное белье, все, что у меня было, и ухаживали». Бен был в ярости. Он отказался делать уборку и три ночи спал на полу. Тюремная администрация приказала ему вести себя нормально. Но Бен продолжал. Тогда его отправили в одиночку. Бен сидел один в холодной камере. Теперь это был его мир. Детоубийца, худший из худших. У него ничего не было. Он был никем.

Бен пытался сбежать. Пробовал уморить себя голодом. Через десять лет состоялось первое слушание об условно-досрочном освобождении. Бену отказали. Ему отказывали вновь и вновь – через 12 лет, через 15, через 20, 25. Бен оставался в тюрьме. Затем, летом 2007 года, он влюбился в Алекс, преподавательницу, посещавшую тюрьму. «Он но-

сил хаки, и у него была борода вот досюда, – рассказала мне она. – Выглядел как что-то среднее между бен Ладеном и Распутиным и все время ходил с немойтой флягой с кофе. Я спросила, кто это. Мне ответили: „Бен Ганн. Держись от него подальше“».

Но Алекс и Бен начали флиртовать. Они занимались сексом в канцелярском чулане. Они вступили в тайную переписку: Алекс печатала сообщения на компьютере Бена, будто бы помогая тому с классной работой, а на самом деле оставляя любовные послания. Они обменивались сотнями офисных стикеров и аудиосообщений на флешках. Бен каждый день звонил Алекс с пронесенного контрабандой мобильного телефона – в 12:00, 16:30 и 21:00.

К 2010 году Бен провел в тюрьме 30 лет, втрое больше минимального срока, предусмотренного за совершенное им преступление. Он должен был выйти на свободу много лет назад. Но каждый раз, когда появлялась возможность досрочного освобождения, Бен вновь и вновь давал тюремной администрации повод ему отказать. Парламентарий Майкл Гоув, выступавший за освобождение Бена, рассказал *The Times*, что «в его поведении, пожалуй, проглядывалось что-то саморазрушительное, потому что тюремная администрация всякий раз указывала на совершенные им проступки: то серьезные (но не связанные с насилием), то мелкие – но достаточные, чтобы отказать в условно-досрочном освобождении».

дении»<sup>10</sup>. Чтобы уговорить Бена выйти из тюрьмы, Алекс в красках рисовала ему прелести совместной жизни на свободе: домик в сельской местности, горящий камин зимой, кошка. Она не понимала Бена. Он ведь мог получить ее и все, что захотел бы. Для этого надо было лишь хорошо себя вести. Почему же он отказывается?

Однажды Бен прямо сказал ей: «Я хочу остаться в тюрьме».

\* \* \*

Если жизнь хоть немного соотносится с нашими представлениями о ней, то в поведении Бена нет смысла. За тюремными стенами его ждало столько всего: свобода, любовь, симпатичный домик в Котсуолде. Это было бы похоже на библейскую притчу, голливудский хеппи-энд, архетипическую историю освобождения героя. Он искупил свои грехи – и обрел наконец пристанище, получил заслуженную награду. Но Бен не хотел этого. Он предпочитал оставаться за решеткой.

Что же заставляло его цепляться за такую жизнь? Как ему удалось вынырнуть из пучины отчаяния, когда он пытался уморить себя голодом? Как вообще может спастись человек, лишенный любого уважения, на которое он мог рассчитывать, запертый в мрачном здании, окруженный преступни-

---

<sup>10</sup> *Whitworth D. A life spent at Her Majesty's Pleasure // The Times. 2010. 8 декабря.*

ками и тюремщиками, полными агрессии и презрения? Как мозг, со встроенными в него тысячелетиями эволюции, реагирует на эту ситуацию?

Мозг выстраивает для себя новую жизнь. Вполне человеческую.

Много лет назад Бен начал учиться. Он прочел множество книг о дзен-буддизме, военной истории, политике и физике. Он получил степень бакалавра политологии и истории, магистра по специальности «мир и примирение», начал писать диссертацию по криминалистике и был назначен генеральным секретарем Ассоциации заключенных. «Меня знали как умелого провокатора, изощренного политика и тюремного законника». Бен также стал веганом. «Не столько из этических соображений, сколько от желания создавать им как можно больше проблем». (Как-то раз, чтобы позлить Бена в ответ, ему подали на обед блюдо с картофельным пюре, вареным картофелем и печеным картофелем на гарнир.)

Бен организовал свою жизнь как игру, которую сам считал «сопротивлением злоупотреблению властью». И достиг в ней совершенства. За все время за решеткой Бен встретил всего одного надзирателя, который знал бы правила так же хорошо, как он сам. Бен помогал другим заключенным бороться с системой, иногда на несколько месяцев связывая тюремщикам руки скрупулезными апелляциями даже на самые незначительные обвинения. Бен снискал скандальную славу среди тюремных властей. Комиссия по условно-до-

срочному освобождению объявила его «штатным сотрудником группы саботажников». Он добился успеха. «В тюрьме он был значимой фигурой», – рассказала Алекс.

«Я знал, что все изменится, как только я окажусь на свободе, – говорил Бен. – Из средних размеров лягушки в маленьком болоте я превращусь просто в еще одного бывшего зэка».

Чтобы уговорить Бена, Алекс предложила ему завести блог. 31 августа 2009 года на PrisonerBen вышел первый пост. Количество подписчиков превысило 20 тысяч. В 2011 году блог был номинирован на престижную премию Оруэлла. После этого Бен наконец передумал. 23 августа 2012 года 47-летний заключенный Ганн, номер 12612, вышел на свободу. Прежде чем он покинул стены тюрьмы, кто-то из охранников предостерег его: «Не рассчитывай там на тот статус, что был у тебя здесь!»

«Что он имел в виду?» – спросил я у Ганна.

«У пожизненно осужденного есть свое место в тюремной иерархии, как и у тюремного правозащитника. Все это наделяет тебя определенным статусом, и я понимал, что, как только выйду, я его потеряю».

Насколько я могу судить, тот охранник оказался прав. После освобождения Бену пришлось бороться. Тощий, бледный, обритый наголо, Бен сидел в залитом солнцем зимнем саду домика Алекс в Котсуолде, скручивая тонкие папиросы, и ярко описывал свое отчаяние. «На подсознательном уров-

не освобождение сильно травмировало меня. Две недели я просидел на полу, покачиваясь взад-вперед. В тюрьме я знал свое место. Понимал, кто я и кем хочу быть. Теперь же я совершенно потерян. Я рассыпаюсь на части». И все же, когда я поинтересовался, оказались ли тюремщики правы, что он будет страдать от потери статуса, Бен стал это отрицать.

Если спросить нас, почему мы делаем то, что делаем, мало кто ответит: «Это все из-за статуса. Он мне по-настоящему дорог». Думать о статусе как движущей нами силе – и уже тем более как о ключевой движущей силе – неприятно. Это противоречит героической истории, которую мы любим о себе рассказывать. В погоне за великими целями мы обычно сосредоточены на счастливом моменте их достижения. Нам нужна положительная оценка, ощущение движения вверх, преодоление важных вех, нам нужна корона. Довольно странно, что нам так неловко признать, что в основе всего этого – потребность в статусе. Но в этом и суть игры! Признав это, мы рискуем упасть в глазах окружающих, то есть этот самый статус утратить. Даже признаваясь в этом самом себе, мы чувствуем себя менее значимыми. Сознвая свое стремление к статусу, мы невольно разрушаем его. Мы с готовностью распознаем такое стремление в соперниках и даже используем его как повод для нападков – в этом, по иронии судьбы, и состоит статусная игра: это попытка принизить других и тем самым возвыситься самому.

Раз уж жажда статуса умеет так хитро прятаться, давайте

вытащим ее на свет. Статус – не про то, чтобы тебя любили или принимали (это отдельные потребности, в установлении связей с другими). Статус означает, что люди считаются с нами, проявляют уважение, демонстрируют восхищение или одобрение, позволяют влиять на них тем или иным образом. Статус – это приятно. Получать удовольствие от осознания статуса – часть человеческой природы. Это заложено в нашем исходном коде, в нашей эволюции, в ДНК. Нам вовсе нет необходимости совершать для обретения статуса что-то сверхъестественное: выигрывать Кубок мира или взрывать «Звезду смерти». Мы можем почувствовать бархатное прикосновение статуса несколько раз в течение одного разговора или поймав на себе взгляд незнакомого прохожего.

Каждый раз, когда мы находимся среди людей, нас оценивают – осознанно или неосознанно. И эти оценки важны для нас. Психологи постоянно обнаруживают удивительно крепкую взаимосвязь между статусом и благополучием. По итогам одного исследования, проведенного в 123 странах и охватившего более 60 тысяч человек, выяснилось, что благополучие людей «стабильно зависит от того, до какой степени они чувствуют уважение окружающих»<sup>11</sup>. Обретение или утрата статуса стали «важнейшим фактором, предопределяющим приятные или неприятные ощущения в долгосрочной

---

<sup>11</sup> Anderson C., Hildreth J. A. D., Howland L. Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive? A Review of the Empirical Literature // Psychological Bulletin. 2015.16 марта.

перспективе». В другом масштабном обзоре научной литературы<sup>12</sup> дан вывод о том, что «индивидуумы разных культур, пола, возраста, с разными личными качествами признают важность статуса <...> и представленные доказательства позволяют предположить, что жажда статуса является основополагающим фактором нашего существования».

История Бена – важный урок. Она показывает, что выжить можно, даже когда у тебя отобрали всё. Общество может с презрением объявить вас детоубийцей, направить против вас всю мощь тюремной машины. Вы можете погрузиться в такие пучины отчаяния, что будете голодать 43 дня, пока не почувствуете, как высыхают глаза. Но человек способен найти выход даже из такого мрака. Бен смог выстроить для себя осмысленную жизнь, собрав единомышленников и сыграв в игру, призом в которой было обретение статуса. С ним стали считаться благодаря статусу пожизненно осужденного и тюремного правозащитника. Он представлял для других игроков ценность как посредник в разрешении конфликтов с надзирателями. Им стали восхищаться, его стали ценить. Днями, месяцами и годами он посвящал все свои усилия этой игре. Он наполнил свой мир смыслом. А затем, выйдя из тюрьмы, Бен сломался. Когда свобода лишает человека связи с тем смыслом, который он создавал на протяжении жизни, она превращается в ад.

---

<sup>12</sup> Там же.



## Сходиться с другими и обходить их

Если Бен смог добиться успеха в тюрьме, то и нам есть на что надеяться. Немногим довелось столкнуться с такой нехваткой свободы и возможностей, какая выпала на его долю. Так что все проще простого! Открой дверь, выйди за порог – и вот он, мир, полный шансов и чудес. Нам часто рассказывают историю: мол, если как следует поверить в себя и приложить усилия, мы можем добиться всего, чего захотим, и стать кем угодно.

Но все не так просто. Мир не таков, каким кажется. За дверью нет прямой дорожки к счастью, по которой можно героически следовать семь или восемь десятков лет. Каждый человек там – игрок. В игре есть скрытые правила, ловушки и способы срезать путь. И все же едва ли кто-то представляет себе ее границы, несмотря на то что мы активно участвуем в ней каждый день. Что ж, давайте попробуем разобраться – и заодно понять, что же такое человеческая жизнь и чем она пытается быть.

Человек – представитель высших приматов<sup>13</sup>. Мы выживаем благодаря тому, что умеем образовывать группы с вы-

---

<sup>13</sup> <https://australian.museum/learn/science/human-evolution/humans-are-apes-great-apes> (недоступно)

сокой способностью к сотрудничеству и совместному труду. Вот уже примерно пятьсот поколений мы живем в оседлых обществах<sup>14</sup>. Но куда дольше – не менее ста тысяч поколений – мы были кочевыми охотниками и собирателями. Наш мозг остается запрограммированным на такой образ жизни. И сегодня мы те же, кем были всегда, – члены племени. Инстинкты заставляют нас объединяться с другими. Как только нас принимают в группу, мы начинаем искать одобрения и признания.

И то и другое нам жизненно необходимо. Ученые обнаружили, что в досовременных обществах, в период существования которых сформировался наш мозг, «социальный статус служил универсальным ключом к контролю над ресурсами»<sup>15</sup>, как считает психолог профессор Дэвид Басс. «Вместе со статусом человек получает доступ к более качественной еде, плодородным землям и медицине». А за этим следуют престижные партнеры и «социальные возможности для потомства», которых не будет у отпрысков семей с низким статусом. Проанализировав 186 досовременных обществ, ученые обнаружили, что люди с высоким статусом «неизменно богаче, у них больше жен, а их дети лучше питаются». Это было и остается секретом, увеличивающим шансы выжить и оставить потомство: чем выше мы поднимаемся, тем более вероятно, что мы будем жить, любить и продол-

---

<sup>14</sup> T. Kuran. *Private Truths, Public Lies* // Harvard University Press, 1995. С. 40.

<sup>15</sup> Buss D. *Evolutionary Psychology* // Routledge. 2015. С. 11.

жать свой род. В этом суть успеха. Это и есть игра в статус. Эволюция запрограммировала нас на поиск групп, к которым мы захотим присоединиться, чтобы добиться там высокого статуса. Но дело не ограничивается одной группой, особенно сейчас. Тем из нас, кто не сидит в тюрьме, обычно приходится играть во множество игр. Каждый раз, когда мы попадаем в окружение сходно мыслящих индивидов, начинается игра: на работе, в интернете, на спортивных площадках, в волонтерских центрах, клубах, парках, в активистских кружках, даже дома. Минимальное требование для игры – это связь. Прежде чем получить в награду статус, мы сначала должны попасть в группу в качестве игрока, чтобы остальные ее члены приняли нас.

Психологи утверждают, что просто объединиться с другими и почувствовать, что они нас принимают, – уже очень хорошо. Но не менее показательным то, как реагируют наш рассудок и наше тело, в случае если связь построить не удастся. Согласно многим исследованиям, люди с депрессией состоят в «куда меньшем количестве» групп<sup>16</sup>, чем остальная часть населения. Долгосрочные исследования позволяют предположить, что чем больше страдающий депрессией ассоциирует себя со своей группой<sup>17</sup>, чем больше собственного

---

<sup>16</sup> Cruwys T., Dingle G. A., Haslam C. и др. Social group memberships protect against future depression, alleviate depression symptoms and prevent depression relapse // *Social Science and Medicine*. 2013. 98. С. 179–186.

<sup>17</sup> Cruwys T., Dingle G. A., Haslam C. и др. Feeling connected again // *Journal of Affective Disorders*. 2014. 159. С. 139–146.

«я» он в это вкладывает, тем слабее становятся симптомы. Невозможность построить связь приводит к физическим заболеваниям. Согласно многим исследованиям, можно предсказать продолжительность жизни человека по количеству его значимых контактов с окружающими. Психолог Сьюзен Пинкер ссылается на результаты опроса 700 тысяч жителей округа Аламеда, Калифорния<sup>18</sup>, которые показали, что «люди чаще доживают до преклонного возраста, если в их жизни много устойчивых личных взаимоотношений». Социальные связи или их отсутствие «предопределяют уровень смертности, независимо от того, насколько здоровы и благополучны люди и находятся ли они в хорошей физической форме».

Отсутствие связей вгоняет социальное животное в страх. Это своего рода сигнал: жизнь не удастся, мир стал враждебным. Потому что, если нет связей, нет и защиты. Изоляция полностью разрушает нас, мы перестаем быть собой. «Изоляция может заставить нас принять „защитную позу“»<sup>19</sup>, — пишет профессор, психолог Джон Качиоппо. Так мы пытаемся парировать угрозу еще большего отторжения. Восприятие нами окружающих искажается. Они представляются нам «более критичными, склонными к соперничеству, пренебрежительными и вообще неприветливыми». Такая ошибочная интерпретация «быстро превращается в ожидания». Мы сами становимся задиристыми, озлобленными и недоброжела-

---

<sup>18</sup> *Pinker S. The Village Effect. Penguin Random House, 2014. С. 25.*

<sup>19</sup> *Cacioppo J. T, Patrick W. Loneliness. W. W. Norton & Company. 2008. С. 30.*

тельными, и такое восприятие действительности «ведет к более частым конфликтам между супругами, стычкам с соседями, к нарастанию социальных проблем в целом».

Это может привести к еще большей изоляции и антисоциальному поведению. Отвергнутые люди чаще назначают наказания, реже жертвуют на благотворительность и помогают незнакомцам<sup>20</sup>. У них может сформироваться склонность к саморазрушению. Участникам одного из исследований объявили, что они будут оценивать вкус печенья с шоколадной крошкой<sup>21</sup>. Перед началом дегустации их попросили познакомиться с другими дегустаторами и выбрать себе двоих коллег. Некоторым участникам сказали, что их никто не выбрал (что было неправдой), другим – что их выбрали все. Члены первой группы, якобы отвергнутые социумом, съели в среднем на девять печений (почти в два раза) больше, чем участники из второй. Большинство членов первой группы выше оценили вкус печенья. Это позволяет предположить, что статус отверженных фактически изменил восприятие ими сладкой пищи.

Когда наша жизнь начинает рушиться, разум и тело разрушаются вместе с ней: мы можем заболеть, обозлиться, уйти в изоляцию и антисоциальное поведение. По мнению Ка-

---

<sup>20</sup> Там же. С. 6.

<sup>21</sup> Baumeister R. F., DeWall C. N., Ciarocco N. J. и др. Twenge. Social exclusion impairs self-regulation // Journal of Personality and Social Psychology. 2005. 88. С. 589–604.

чиоппо, «эволюция сформировала нас таким образом, что мы чувствуем себя в безопасности в коллективе<sup>22</sup> и в опасности – когда вынужденно оказываемся одни». Но сами по себе связи еще не гарантируют жизненный успех. Мы редко довольствуемся затянувшимся пребыванием на нижних ступенях своих социальных групп – одной лишь симпатии со стороны других недостаточно. Мы жаждем, чтобы окружающие нас признали и одобрили, жаждем ощутить себя ценными в их глазах. Нас так и тянет подняться выше. Одна из самых часто цитируемых фраз психолога профессора Роберта Хогана<sup>23</sup> – о том, что людьми движет желание «сходиться с другими и обходить их». Или, с точки зрения нашего исследования, быть принятыми в статусную игру и сыграть в нее хорошо.

Если нас не приняли в игру, мы можем загрустить, разозлиться, заболеть, но если нам не удалось добиться статуса, последствия могут быть убийственными. Эпидемиолог Майкл Мармот продемонстрировал неожиданный приоритет статусной игры над физическим благополучием. На протяжении нескольких десятилетий он анализировал состояние здоровья государственных служащих Великобритании. «Британское общество всегда было сильно стратифицированным, – пишет он. – Но эта группа разделена сложнее всех остальных». Это делает государственных служащих «иде-

---

<sup>22</sup> *Cacioppo J. T., Patrick W. Loneliness. С. 61.*

<sup>23</sup> *McAdams D. P. The Redemptive Self. Oxford University Press, 2013. С. 29.*

альной „лабораторией“, где можно изучать, как даже мельчайшие различия в социальной иерархии могут привести к огромной разнице в состоянии здоровья среди тех, кого не назвать ни очень бедными, ни очень богатыми».

Удивительное открытие Мармота состояло в том, что успешность служащих в игре, которую представляет собой гражданская служба, определяла их состояние здоровья и уровень смертности. Можно предположить, что чем более зажиточен человек, тем более здоровый и привилегированный образ жизни он ведет, но это оказалось не так. Обнаруженный эффект, который Мармот назвал «синдромом статуса», проявлялся абсолютно независимо: финансово благополучный курильщик из верхушки статусной пирамиды с большей вероятностью заболел из-за своей вредной привычки, чем такой же курильщик с еще более высоким рангом<sup>24</sup>.

Разница с точки зрения здоровья оказалась крайне существенной. «Риск смерти у работников в возрасте от 40 до 64 лет, находившихся внизу офисной иерархии<sup>25</sup>, был вчетверо выше, чем у административных работников на ее вершине». Такая закономерность сохранялась на каждой ступени статусной лестницы, если сравнивать ее с более высокой или более низкой ступенью. Чем ниже оказывался человек, тем хуже было его здоровье и тем раньше он умирал. «У группы, находившейся на второй ступени сверху, смертность бы-

---

<sup>24</sup> Marmot M. The Status Syndrome. Bloomsbury, 2004. Kindle location 793.

<sup>25</sup> Там же. Kindle location 681.

ла выше, чем у тех, кто оказался над ними». Эти замечательные, о многом говорящие открытия подтвердились как для мужчин, так и для женщин<sup>26</sup>. Даже у бабуинов обнаружили аналогичные тенденции<sup>27</sup>. Так, обезьян кормили в лабораторных условиях пищей с высоким содержанием холестерина и жира, пока у них не появлялось опасное количество атеросклеротических бляшек. Чем выше был статус обезьяны в иерархии ее стаи, с тем меньшей вероятностью она заболела от вредной диеты. А когда исследователи решили вмешаться в иерархию, риск развития болезни у каждой обезьяны поменялся в строгом соответствии с изменением ее статуса. «Именно новое положение, а не то, с которого они начинали, определяло степень атеросклероза», – пишет Мармот. И «разница была поразительной».

Гипотезы, объясняющие происходящее, выдвигает новая наука – социогеномика. Она изучает влияние наших социальных миров на гены и их работу. Основная идея состоит в том, что, когда нам не удастся преуспеть в жизненной игре, наше тело готовится к кризису, переключая все настройки на максимальную готовность к нападению. Это подстегивает воспалительные процессы, помогая тем самым залечить потенциальные физические раны. И экономит ресурсы за счет ослабления противовирусного ответа организма. Но если воспаление затягивается, оно может навредить нам ты-

---

<sup>26</sup> Там же. Kindle location 757.

<sup>27</sup> Там же. Kindle location 1472.



сячами способов. Оно повышает риск нейродегенеративного расстройства, способствует появлению сосудистых бляшек в артериях, размножению раковых клеток. Ведущий специалист в мировой социогеномике профессор Стив Коул считает<sup>28</sup>, что «несколько исследований позволили выявить объективные показатели влияния низкого социального статуса на повышение количества генов, отвечающих за склонность к воспалению, и (или) снижение количества генов, обеспечивающих противовирусный ответ. Проигрыш в крысиных бегах фактически меняет ваши ожидания от завтрашнего дня, и это, похоже, отражается и на поведении ваших клеток».

Неудивительно, что чувство, что нас лишили статуса, является главным источником тревоги и депрессии. Когда жизнь – игра и мы в ней проигрываем, это причиняет боль. В одном из обзоров научной литературы написано, что «восприятие себя как человека с низким статусом четко связано с сильными депрессивными симптомами»<sup>29</sup>. Некоторые психологи считают, что, будучи подавлены, мы «мысленно отказываемся от конкуренции за более высокий статус»<sup>30</sup>. Это

---

<sup>28</sup> Интервью автору: *Storr W.* All by myself: is loneliness bad for you? // *The Guardian*. 2014. 15 марта. URL: <https://theguardian.com/lifeandstyle/2014/mar/15/all-by-myself-is-loneliness-bad-for-you>

<sup>29</sup> *Wetherall K., Robb K. A., O'Connor R. C.* Social rank theory of depression: A systematic review of self-perceptions of social rank and their relationship with depressive symptoms and suicide risk // *Journal of Affective Disorders*. 2019. 246. С. 300–319.

<sup>30</sup> *Steckler C., Tracy J.* The Emotional Underpinnings of Social

убирает нас с радаров «высокостатусных личностей» и сохраняет энергию, помогая тем самым справиться с «уменьшением возможностей, обусловленным низким статусом». Частые поражения в игре за статус вынуждают искать покоя в полумраке пещеры. В этом прибежище теней наш внутренний критик может стать особенно безжалостным, запуская процесс, известный как самоуничтожение. Мы ругаем себя, набрасываемся на себя с оскорблениями, пытаемся убедить себя, что борьба бесполезна, что наше место в самом низу, а все, что мы можем, – это бесконечно терпеть неудачи.

Если мы постоянно лишены статуса, разум может даже объявить самому себе войну и взять курс на самоуничтожение. Хотя причины самоубийств сложны и многообразны, отсутствие статуса часто выделяют в качестве одного из побудительных мотивов. Характерно, что наибольшая опасность исходит от неожиданных неудач в игре. По мнению социолога Джейсона Мэннинга, самоубийства «распространены среди тех, кого настигает растущее ощущение собственной социальной неполноценности, и они чаще всего происходят, когда человек падает ниже других»<sup>31</sup>. «Чем быстрее движение вниз, тем выше вероятность, что оно приведет к суициду»<sup>32</sup>, – пишет Мэннинг. Те, кто решает свести счеты

---

Status // The Psychology of Social Status. 2014. С. 347–362. DOI: 10.1007/978-1-4939-0867-7\_10.

<sup>31</sup> Manning J. Suicide: The Social Causes of Self-Destruction. University of Virginia Press, 2020. Kindle location 728.

<sup>32</sup> Там же. Kindle location 715.

с жизнью, выйдя наконец из мучительной игры, возможно, незадолго до этого понесли финансовый ущерб или потеряли работу. Они могли также лишиться репутации. А могли просто застрять на месте, в то время как другие, обогнав их, ушли далеко вперед: «к самоубийству ведет не падение, а отставание от других»<sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup> *Manning J.* Suicide: The Social Causes of Self-Destruction // University of Virginia Press. 2020. Kindle location 937.

### 3

## Воображаемый мир символов

Мы ощущаем себя не игроками, а героями разных историй. Эту иллюзию порождает мозг. Он делает каждого из нас героем, центром вселенной, вокруг которого вращаются второстепенные персонажи. Наши жизненные цели становятся увлекательными сюжетами, где мы, благородно стремясь вперед, преодолеваем обстоятельства и движемся к хеппи-энду. Эти создаваемые мозгом истории, убедительные вплоть до мельчайших деталей, возвеличивают и мотивируют нас. Они кажутся реальными, ведь и являются единственной известной нам реальностью. Но это ложь.

Никто не знает, как формируется этот опыт «сознания». Но нейробиологи и психологи единодушны в том, что речь идет о невероятно упрощенном и искаженном восприятии истинной реальности. Кажется, что мы имеем неограниченный доступ к внешнему миру, что смотрим собственными глазами на пространство вокруг. Но это неверно. Мы не выглядываем наружу – мы смотрим внутрь себя. Наши органы чувств собирают информацию о происходящем и перекодируют ее в миллиарды электрических импульсов. Мозг считывает их, как компьютер – код, и использует, чтобы сформировать наше восприятие реальности. Неприятная правда

состоит в том, что все это происходит под тесным костяным сводом нашей черепной коробки. Жизнь – трехмерное кино, история, которую мы смотрим у себя в головах.

Мы создаем наш мир, галлюцинируя. Профессор Дэвид Иглмен пишет: «То, что мы называем обычным восприятием, в реальности не отличается от галлюцинаций, с тем лишь исключением, что последние не привязаны к внешнему воздействию»<sup>34</sup>. За эту привязку восприятия к реальности отвечают наши чувства. Но чувствам нельзя доверять. Уши, глаза, язык, кожа, нос поставляют мозгу не звуки, цвета, вкусы, тактильные ощущения и запахи, а «вибрирующий поток электрических импульсов»<sup>35</sup>, стремительно несущихся по пучкам переплетенных проводов для передачи данных, которые мы называем нервами». Опыт, черпаемый мозгом из этих импульсов, им же и создается.

Большая часть того, что кажется безусловно реальным и подлинным в окружающем нас пространстве, на самом деле таким не является. Реальный мир монохромен и беззвучен. Звуки, цвета, вкусы и запахи существуют только как проекции внутри нашей головы<sup>36</sup>. В реальности снаружи есть только вибрирующие частицы, плавающие химические соедине-

---

<sup>34</sup> Иглмен Д. Инкогнито. Тайная жизнь мозга. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.

<sup>35</sup> Eagleman D. Livewired: The Inside Story of the Ever-Changing Brain. Pantheon, 2020. С. 27.

<sup>36</sup> для более подробного обсуждения описываемых в этой секции концепций см. Frith C. Making up the Mind. Blackwell Publishing, 2007.

ния, молекулы и бесцветные световые волны разной длины. Восприятие нами этих явлений – спецэффекты в кинофильме, созданном мозгом. Наши чувства способны отследить ничтожно малую часть того, что находится снаружи. Человеческий глаз, например, воспринимает менее одной десятиллионной части существующего светового спектра<sup>37</sup>.

Итак, мозг создает наше восприятие окружающего мира. А затем в центр этого восприятия он помещает нас, наше «я». Этот аппарат для производства героев не только фабрикует у человека иллюзию собственной личности, но и сочиняет захватывающее повествование, превращающее жизнь в дорогу к желанному пункту назначения. У этой истории даже есть повествователь – щебечущий внутренний голос, постоянно рассказывающий нашу импровизированную автобиографию. Профессор-нейропсихолог Майкл Газзанига называл это «модулем интерпретации». Работа этого модуля состоит, по мнению ученого, в том, чтобы «обеспечивать нас сюжетной линией, нарративом» нашей жизни. Он «генерирует объяснения наших ощущений, воспоминаний, действий и взаимоотношений между ними. Так создается личный нарратив, история, которая связывает вместе все разрозненные аспекты нашего сознательного опыта в единое целое – порядок из хаоса»<sup>38,39</sup>. Такие истории «могут быть абсолютно

---

<sup>37</sup> *Иглмен Д.* Инкогнито. Тайная жизнь мозга. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.

<sup>38</sup> *Газзанига М.* Кто за главного? Свобода воли с точки зрения нейробиологии.

ложными». Чаше всего так и есть. «То „я“, которым вы так гордитесь, – это история, сплетенная интерпретатором, чтобы объяснить ваше поведение настолько, насколько он способен это сделать, а все остальное он либо отрицает, либо старается подогнать под правдоподобный рассказ»<sup>40</sup>.

Психически здоровый мозг отлично умеет дать своему владельцу почувствовать себя героем. Он делает это, упорядочивая наш опыт, перемешивая воспоминания и отыскивая правдоподобные объяснения нашему поведению<sup>41</sup>. Мозг прибегает для этого к арсеналу искривляющего реальность оружия, которое заставляет нас поверить, что мы более добродетельны, придерживаемся правильных убеждений<sup>42</sup> и можем надеяться на лучшее будущее, чем другие<sup>43</sup>. По версии психолога профессора Томаса Гиловича, свидетельства «ясны и непротиворечивы: мы склонны льстить себе и оптимистично смотреть на мир»<sup>44</sup>. Самым мощным видом оружия

---

М: АСТ, Corpus, 2017.

<sup>39</sup> *Иглмен Д.* Инкогнито. Тайная жизнь мозга..

<sup>40</sup> Там же.

<sup>41</sup> Социальные психологи Кэрол Теврис и Эллиот Аронсон считают, что мы используем «конфабуляции памяти», чтобы «оправдывать и объяснять наши собственные жизни». См. *Теврис К., Аронсон Э.* Ошибки, которые были сделаны (но не мной). М.: Инфотропик, 2012. Более подробно о ненадежных воспоминаниях я пишу в главе 10 книги «The Heretics» (Picador, 2013).

<sup>42</sup> *Gilovich T.* How We Know What Isn't So. Simon & Schuster, 1991. С. 78.

<sup>43</sup> *N. Epley.* Mindwise. Penguin, 2014. С. 50.

<sup>44</sup> *Gilovich T.* How We Know What Isn't So. С. 78.

принято считать моральное предубеждение. Неважно, что мы делаем и насколько нечестно играем, мозг подговаривает нас прийти к выводу, что мы лучше большинства. Участникам одного из исследований предложили угадать, насколько часто (в процентах) они демонстрируют добродетельное поведение<sup>45</sup>. Спустя шесть недель им снова задали тот же вопрос, но на этот раз предварительно показав средние результаты других людей. По многим пунктам респонденты оценили свое поведение как куда более высокоморальное, чем в среднем. Но они не знали, что «средние результаты» других людей были на самом деле *их собственными показателями, полученными шесть недель назад*. В ходе другого исследования, сравнивающего представления людей о себе по спектру критериев, выяснилось, что «большинство иррационально преувеличивают свои моральные качества». Авторы научной статьи заметили, что «большинство людей считают, что они справедливы, добродетельны и нравственны, но при этом уверены, что среднестатистический человек обладает этими качествами в явно меньшей степени». Исследователи пришли к выводу, что моральное превосходство – «исключительно сильная и преобладающая форма позитивной иллюзии».

Культура тоже причастна к созданию иллюзий о человеке-

---

<sup>45</sup> Tappin B. M., McKay R. T. The Illusion of Moral Superiority // Social Psychological and Personality Science. 2017. Август. № 8(6). С. 623–631. URL: <https://doi.org/10.1177/1948550616673878>. Epub 10 октября 2016. PMID: 29081899; PMCID: PMC5641986.



ской жизни. Культуры строятся на результатах деятельности миллиардов мозгов – миллиардов работающих одновременно нейронных рассказчиков. Они наполняют религии, литературу, газеты, фильмы, речи, сплетни и идеологии незамысловатыми сюжетами о высокоморальных героях и коварных злодеях. Действующие лица этих историй преодолевают всевозможные препятствия и борются со злом на пути к земле обетованной. Мы все живем в тени этой иллюзии.

Чтобы постичь скрытое устройство человеческой жизни, нам придется копнуть глубже иллюзорного нарратива сознания и заглянуть в подсознание, которое обладает несравнимо большей властью. Именно в его мистических глубинах на самом деле идет процесс обработки информации, определяющий жизнь. Вопреки нашим ощущениям, «сознательный разум не находится в центре работы мозга<sup>46</sup>, – пишет Иглмен, – напротив, он располагается на периферии, и до него доносятся только отголоски деятельности центральной нервной системы». Нейронные цепи подсознания, создающие полный галлюцинаций мир историй, «сформировались в результате естественного отбора как инструмент для решения проблем, с которыми сталкивались наши предки в процессе эволюции вида»<sup>47</sup>.

Человеческий мозг заточен под игры, которым мы обучились в ходе эволюции. Нейропсихолог профессор Крис Фрит

---

<sup>46</sup> *Иглмен Д.* Инкогнито. Тайная жизнь мозга.

<sup>47</sup> Там же.

пишет, что мозг «представляет окружающий мир как пространство возможных наград»<sup>48</sup>. Он заточен на выяснение того, «что ценно для нас в окружающем мире и какие действия нужно предпринять, чтобы это получить <...> всё вокруг или привлекает нас, или отталкивает, потому что наш мозг научился присваивать всему определенные значения ценности»<sup>49</sup>. Как мы уже выяснили, люди ценят связи и статус. Чтобы добыть необходимые для выживания и размножения ресурсы, мы стараемся объединиться с другими игроками; чтобы получить *больше* этих ресурсов, мы стремимся обрести статус. Но как мы будем оценивать этот статус? Как поймем, чего добились в жизненной игре?

Отчасти мы определяем это, присваивая различным объектам значения ценности. Часы Cartier означают *вот такой* статус, а Casio – *вот такой*. Эти «символы статуса» сообщают нам и другим игрокам, что мы представляем. Мы одержимы непрерывной оценкой. Нам это необходимо. В отличие от компьютерных игр, в человеческой жизни не существует четкой системы баллов. Мы не можем твердо знать, на какой строке рейтинга располагаются другие игроки. Мы можем только чувствовать это, глядя на символы, которым присвоили определенную ценность. Для управления этим процессом у подсознания имеется «система определения стату-

---

<sup>48</sup> Фритт К. Мозг и душа. Как нервная деятельность формирует наш внутренний мир. М.:Астрель, 2010.

<sup>49</sup> Там же.

са», включающая в себя механизмы считывания «подсказок, позволяющих оценить статус»<sup>50</sup>.

Это поразительно чуткая система. Она не только использует в качестве символов статуса неодушевленные предметы, но способна проецировать ценность буквально на что угодно, в том числе на внешний облик и поведение людей. В рамках одного из исследований офисной работы<sup>51</sup> действиями, символизирующими статус, считались «постоянное ношение папки», «манера ходить с целеустремленным видом, даже просто направляясь к кулеру за водой» и «демонстрация многочисленных циферблатов». Когда всем вице-президентам американской компании<sup>52</sup> раздали наборы настольных принадлежностей с одной ручкой, «один из вице-президентов вскоре сменил свой на набор с двумя ручками, после чего в течение четырех дней все вице-президенты обзавелись наборами с тремя ручками». Этих людей очевидным образом заботили весьма «несущественные» вещи<sup>53</sup>, которые они интерпретировали как символ своего статуса, например количество апельсинового сока в стакане и «незначительные» различия в одежде. В игре люксовых брендов

---

<sup>50</sup> Cheng J. T., Tracy J. L., Anderson C. The Psychology of Social Status. Springer, 2014. С. 121.

<sup>51</sup> Там же. С. 167.

<sup>52</sup> Anderson C., Hildreth J. A. D., Howland L. Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive? A Review of the Empirical Literature // Psychological Bulletin. 2015. 16 марта.

<sup>53</sup> Там же.

одежды действует общеизвестное правило: чем больше логотип, тем ниже статус и, следовательно, цена. Анализ показал, что «увеличение размера логотипа<sup>54</sup> на один пункт по семибалльной шкале означает снижение цены на 122,26 доллара для сумочек Gucci и на 26,27 доллара для сумочек Louis Vuitton. Логотип на модели Hobo от Bottega Veneta стоимостью 2500 долларов вообще не видно. Он скрывается внутри сумки.

Эти вроде бы банальные символы очень важны. Во время одного из тестов участникам показывали фотографии людей, на которых была надета одежда «для богатых» или «для бедных»<sup>55</sup>. Опрошенные автоматически решали, что люди в одежде «для богатых» гораздо компетентнее и имеют более высокий статус. Этот эффект не удалось ослабить даже предупреждением участников об их потенциальной предвзятости и заявлением, что одежда совершенно точно не имеет значения, а все люди на фото работают в отделе продаж «в небольшой фирме на Среднем Западе» и зарабатывают около 80 тысяч долларов в год. Ничего не изменилось, даже когда участникам предложили денежное вознаграждение за точные ответы. Их системам распознавания статуса хватило короткой, в 129 миллисекунд, демонстрации каждого фото,

---

<sup>54</sup> Dubois D., Ordabayeva N. Social Hierarchy, Social Status and Status Consumption // 2015. 10.1017/ CBO9781107706552.013.

<sup>55</sup> Shafir E., Todorov A. Economic status cues from clothes affect perceived competence from faces // Nature Human Behaviour. 2020. № 4. С. 287–293. doi.org/10.1038/s41562-019-0782-4.

чтобы прийти все к тем же поразительно стойким заключениям.

Система распознавания статуса постоянно считывает символическую информацию из голоса и языка тела тех, кто играет с нами на одном поле. За 43 миллисекунды<sup>56</sup> система регистрирует мимические признаки готовности доминировать или подчиняться и рассчитывает качество и продолжительность визуального контакта, который мы получаем (чем дольше, тем лучше), причем делает это постоянно, бессознательно и «с математической точностью»<sup>57</sup>. Высокостатусные люди говорят чаще и громче<sup>58</sup>, их лица воспринимаются как более выразительные, им чаще удаются попытки перебить собеседника в ходе разговора, они встают к нам ближе, реже касаются себя руками, принимают расслабленные, открытые позы, используют больше «заполненных пауз» (таких как «м-м-м...» и «ну...»), тон их голосов ровнее (хотя что-то может отличаться в зависимости от культурных традиций)<sup>59</sup>. Когда исследователи взяли реальные фото<sup>60</sup> 96 пар взаимодействующих друг с другом сотрудников, вырезали их фигуры и наклеили на белый фон, чтобы удалить контекстуаль-

---

<sup>56</sup> Sapolsky R. Behave. Vintage, 2017. С. 432.

<sup>57</sup> Mlodinow L. Subliminal. Penguin, 2012. С. 120.

<sup>58</sup> Cheng J. T., Tracy J. L., Anderson C. The Psychology of Social Status. С. 330.

<sup>59</sup> Факт-чек, Уильям Бакнер.

<sup>60</sup> Anderson C., Hildreth J. A. D., Howland L. Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive?

ную информацию, респонденты были точны в своих прогнозах относительно того, у кого из этих людей более высокий статус. Просто глядя на неподвижные изображения разговаривающих людей, участники могли сказать, кто из них главный.

Система распознавания статуса считывает даже символическую информацию, содержащуюся в звуках, которые мы слышим, но не осознаем. Во время разговора мы производим гул на частоте около 500 Гц<sup>61</sup>. Когда люди встречаются и говорят друг с другом, характер этого низкочастотного гула меняется. Самый статусный человек в группе задает уровень гула, а остальные под него подстраиваются. Этот гул считают «бессознательным социальным инструментом», который помогает разобраться в иерархии статусов. Анализ интервью в «Шоу Ларри Кинга» показал, что ведущий почтительно менял уровень гула, чтобы подстроиться под Элизабет Тейлор<sup>62</sup>, а вот Дэн Куэйлу<sup>63</sup> приходилось самому подстраиваться под ведущего.

Работа системы распознавания статуса особенно хорошо видна в поведении юных особей. Около трех четвертей споров<sup>64</sup> между детьми в возрасте от полутора до двух с поло-

---

<sup>61</sup> *Waal F. de. Our Inner Ape. Granta, 2005. С. 56.*

<sup>62</sup> Элизабет Тейлор (1932–2011) – англо-американская актриса театра и кино, трижды удостоена премии «Оскар».

<sup>63</sup> Дэн Куэйл (р. 1947) – американский политик, вице-президент США в администрации Джорджа Буша – старшего.

<sup>64</sup> *Hood B. Possessed. Penguin, 2019. С. 53–54.*

виной лет происходят из-за обладания вещами. Эта цифра возрастает, если в выборке есть хотя бы два ребенка, недавно начавшие ходить. По мнению специализирующегося на возрастной психологии профессора Брюса Худа, владение – это «способ получить свое место в неофициальной иерархии детской песочницы». В тот момент, когда один из малышей заявляет свои права на какую-то игрушку, ее тут же хотят получить остальные. «Владение вещами имеет самое прямое отношение к статусам конкурентов<sup>65</sup>. Эти детские конфликты – своего рода дегустация будущей жизни в реальном мире». Как и взрослых, которыми им предстоит стать, этих маленьких борцов за статус отличает лицемерие. Психолог профессор Пол Блум считает, что дети «чувствительны к неравенству, но, похоже, оно расстраивает их только тогда, когда именно им достается меньше остальных»<sup>66</sup>. Малыши огорчаются, получая меньше сладостей, чем другие. Пятилетние дети стремятся к относительным преимуществам<sup>67</sup>, часто предпочитая отказаться от награды в виде двух призов каждому в пользу одного приза для себя, если в этом случае другие не получают ничего. Даже для детей «неравенство, связанное с относительным преимуществом, настолько при-

---

<sup>65</sup> Hood B. *The Domesticated Brain*. Pelican, 2014. С. 195.

<sup>66</sup> Bloom P. *Just Babies*. Bodley Head, 2013. С. 80.

<sup>67</sup> LoBue V., Nishida T., Chiong C. и др. When Getting Something Good Is Bad: Even Three-Year- Olds React to Inequality // *Social Development*. 2011. № 20. С. 154–170. DOI: 10.1111/j.1467-9507.2009.00560.

влекательно, что побеждает и стремление к справедливости, и жажду абсолютной выгоды»<sup>68</sup>.

То, что начинается как драки за игрушки на детской площадке, перерастает потом в грандиозные сражения взрослой жизни. Мы привыкли думать о деньгах и власти как об основных мотивирующих факторах жизни. Но на самом деле это символы, которые мы используем, чтобы измерять статус. Согласно исследованиям, в отличие от статуса, жажда власти не является базовой потребностью людей<sup>69</sup>. От нее не так сильно, как от статуса, зависит наше благополучие. Более того, в отличие от жажды статуса, жажду власти можно преодолеть. «Обретя незначительную власть, большинство людей теряют мотивацию добиваться большего, – считает социолог профессор Сесилия Риджуэй. – Со статусом же дело обстоит иначе»<sup>70</sup>.

Аналогично не является основополагающим мотивом жажда богатства<sup>71</sup>. Статус – первичная твердая валюта, на-

---

<sup>68</sup> *Starmans C., Sheskin M., Bloom P.* Why people prefer unequal // *Nature Human Behaviour*. 2017. № 1. 0082. DOI: 10.1038/s41562-017-0082.

<sup>69</sup> *Anderson C., Hildreth J. A. D., Howland L.* Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive? A Review of the Empirical Literature // *Psychological Bulletin*. 2015. 16 марта.

<sup>70</sup> *Ridgeway C. L.* Status. Russell Sage Foundation. 2019. С. 59.

<sup>71</sup> даже банкиры с Уолл-стрит ведут себя так, будто статус заботит их больше, чем деньги. Большую часть XX века объявления о продаже ценных бумаг публиковались в престижных финансовых газетах вроде *Wall Street Journal*. Банки-участники перечислялись в полностраничном объявлении, точное место, в котором указывало на относительный статус банка, а верхний левый сегмент был



деленная определяющим значением. Исследование показало, что большинство работников готовы согласиться скорее на более статусную должность, чем на повышение зарплаты. Опрос 1500 сотрудников одной британской компании показал, что 70 % предпочитают статус деньгам, при этом представители творческих профессий хотели бы себе должность «креативный директор», а те, кто работает с документооборотом, хотели быть «специалистами по хранению данных». Эти самые специалисты по хранению данных о чем-то догадывались. Если вы не умираете с голоду, то повышение статуса, похоже, сделает вас счастливее, чем просто наличные.

К этому выводу приходили много раз. Согласно анализу данных, полученных от 12 тысяч взрослых респондентов из Великобритании, «должностной ранг предопределяет общую удовлетворенность жизнью, в то время как абсолютные и контрольные суммы дохода такого действия не оказывают»<sup>72</sup>. В ходе другого исследования экономисты обнаружили

самым престижным. Банкиры были одержимы местом своих банков и выходили из сделок, если были неудовлетворены. В 1979 году Morgan Stanley отказались от предложения IBM, которых обслуживали 20 лет, потому что были недовольны своим положением в объявлении, отказываясь от примерно миллиона долларов. Они посчитали, что, если хотят заработать больше денег в будущем, стоит приоритезировать свой статус. Подробнее см. Podolny J. M. Status Signals. Princeton University Press, 2005. Kindle location 799.

<sup>72</sup> Anderson C., Hildreth J. A. D., Howland L. Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive? A Review of the Empirical Literature // Psychological Bulletin. 2015. 16 марта. Boyce C. J., Brown G. D. A. Money and Happiness: Rank of Income, Not Income, Affects Life Satisfaction // Psychological Science. 2010. № 21 (4). С. 471–475. doi.org/10.1177/0956797610362671.

ли, что люди чувствуют себя менее счастливыми, если соседи зарабатывают больше их<sup>73</sup>. Особенно сильно это проявляется у тех, кто проводит много времени, общаясь с соседями. Эффект впечатляющий: «Повышение доходов соседей ощущается примерно так же, как аналогичное по сумме снижение собственных».

Это согласуется с нашим пониманием того, как работает мозг. Ему приходится оценивать наш статус относительно статуса каждого, только так он способен его зафиксировать. Для нейропсихолога профессора Софи Скотт «у восприятия нет точки отсчета. Не существует абсолютной истины о мире, единой меры вещей, это все относительно». А значит, система распознавания статуса работает в режиме соревнования. Исследователи считают, что наши системы поощрения активируются чаще всего, когда мы получаем *относительную*, а не абсолютную награду<sup>74</sup>; человек устроен так, что лучше себя чувствует, достигая не просто многого, но больше, чем окружающие.

Некоторые считают, что это правило действует и на уровне государств. Отмечается, что средний уровень счастья не растет пропорционально среднему росту зарплаток. Это

---

<sup>73</sup> Luttmer E. F. P. Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. No. 10667. 2004. Август. <https://doi.org/10.3386/w10667>.

<sup>74</sup> Isoda M. Socially relative reward valuation in the primate brain // Current Opinion in Neurobiology. 2020. 8 декабря. № 68. С. 15–22. [doi.org/10.1016/j.conb.2020.11.008](https://doi.org/10.1016/j.conb.2020.11.008).

вполне соответствует логике игры: если все одновременно становятся богаче, лишние деньги не приносят вам повышения статуса. Рассматриваемое утверждение, однако, противоречиво. Отчасти потому, что государства сложно устроены и трудно выделить в чистом виде связь между экономическим ростом и удовлетворенностью населения. Судя по данным из разных стран, рост национального дохода все-таки коррелирует с ростом уровня счастья населения<sup>75</sup>. Но, по мнению психолога, исследователя счастья Кристофера Бойса<sup>76</sup>, последний растет не слишком интенсивно. «По цифрам видно, что экономический рост коррелирует (хотя и весьма незначительно и без причинной взаимосвязи) с повышением уровня удовлетворенности. Статистически как на уровне разных стран, так и среди людей, живущих в одной стране, рост благосостояния почти всегда в какой-то степени влияет на уровень счастья. Но в незначительной. То есть, хотя деньгами и можно купить счастье, чаще всего этого не происходит или же эффект оказывается пренебрежительно малым». Между тем ученые из Центра исследования благополучия Оксфордского университета обнаружили<sup>77</sup>, что, как вы могли догадываться, жители менее богатых стран действительно

---

<sup>75</sup> для аргументов против см. *Pinker S. Enlightenment Now!* Penguin, 2018. С. 268.

<sup>76</sup> имейл автору.

<sup>77</sup> *Kaiser C., Vendrik M. Different Versions of the Easterlin Paradox: New Evidence for European Countries* // IZA Discussion Paper. No. 11994.

становятся счастливее, когда общий уровень жизни подрастает. При этом для стран, где уровень благосостояния уже был на высоте, в долгосрочной перспективе деньги имеют на удивление небольшое значение. В период с 1965 по 1990 год экономика США демонстрировала рост на крепкие 1,7 % в год<sup>78</sup>, в то время как экономика Японии ежегодно росла впечатляющими скачками в 4,1 %. При этом уровень удовлетворенности жизнью в обеих странах изменился очень незначительно.

Деньги – символ статуса, власть – символ статуса, равно как и размер логотипа на дамской сумочке или уровень апельсинового сока в стакане. Это что-то вроде бонусов, которые собирает Пакман<sup>79</sup>, но в игре человеческой жизни. Люди – существа с удивительно богатым воображением, способным превратить в символы статуса практически что угодно. В 1948 году антрополог профессор Уильям Бэском опубликовал анализ статусной игры<sup>80</sup> обитателей одного из островов Микронезии – Понпеи, для которой использовался ямс<sup>81</sup>. Жизнь на острове была, как и везде, стратифицирова-

---

<sup>78</sup> *Marmot M.* The Status Syndrome. Bloomsbury, 2004. Kindle location 1505.

<sup>79</sup> Пакман – герой одноименной аркадной видеоигры 1980 года, существо, которое передвигается по лабиринту, поедая точки и бонусы и избегая столкновения с призраками.

<sup>80</sup> *Bascom W. R.* Ponapean Prestige Economy // *Southwestern Journal of Anthropology*. 1948. Vol. 4. №. 2. С. 211–221. URL: [www.jstor.org/stable/3628712](http://www.jstor.org/stable/3628712).

<sup>81</sup> Ямс – клубневая культура, произрастает в основном в тропиках и субтропиках.

на по уровням статуса. На верхней ступени стояли вожди, а те, кто находился ниже, ранжировались по наследственной и политической линиям. Продвинуться на более высокий уровень было трудно, но существовал один быстрый способ. Люди, приносящие плоды ямса на праздники, которые устраивали вожди, могли завоевать высокий статус. Но для этого нужен был крупный ямс. «Нельзя завоевать престиж, принося на праздник много мелких клубней», – отмечал Бэском. Владелец самого крупного ямса на празднике соперники публично объявляли «номером один», а вождь награждал его за щедрость.

Бэском обнаружил, что жители Понпеи находятся в состоянии символической войны, потому что все они соревновались за статус «номера один». Каждый выращивал около 50 клубней ямса в год исключительно для праздников, причем выращивал их в секрете, где-нибудь подальше, в глухих уголках, поднимался в два часа ночи, чтобы тайно ухаживать за ямсом, до рассвета наполнял вырытые ямы почвой и удобрениями. На выращивание одного клубня могло уйти до десяти лет, он достигал длины более четырех метров, весил свыше 90 килограммов, и, чтобы отнести его на праздник на специальных носилках, требовалось 12 человек. «В том, что жители Понпеи способны выращивать ямс грандиозных размеров, не может быть никаких сомнений, – утверждает Бэском. – Информация об этом дошла по крайней мере до жителей островов Трук, в жизни которых ямс не играл зна-

чительной роли».

Вокруг этих «ямсовых войн» стала складываться тонкая система этикета. «Невежливо смотреть на ямс другого человека, и всякий, кого за этим застали, познает стыд, став объектом насмешек и сплетен», – писал Бэском.

Понпеане дошли до того, что «притворялись, будто не замечают даже ямс, растущий около дома», который рос там просто для употребления в пищу. Получив на празднике титул «номера один», «победитель не должен был вести себя горделиво или открыто хвастаться своим достижением. Когда другие обсуждают достоинства его ямса, он должен делать вид, что не слышит». Эта демонстрация скромности является частью игровой стратегии. «Тот, кого признали „номером один“, не смеет подшучивать или смеяться над тем, кто вырастил второй по величине ямс, и даже над тем, кто принес самый мелкий, из страха, что на следующий праздник они могут принести плоды, которые окажутся больше, чем у победителя <...> и если они не принесут самый большой ямс, их тоже могут подвергнуть публичному унижению».

## Воображаемый мир правил

Жизнь не то, чем кажется. Нейробиолог профессор Крис Фрит считает, что «наше восприятие мира – фантазия, конфликтующая с реальностью»<sup>82</sup>. Мир иллюзий, в котором мы существуем, основывается на объективной истине: мы живем на планете Земля и дышим воздухом под небесами. Но на этом фундаменте мы строим бесконечное количество воображаемых игр. Люди собираются вместе, договариваются, какие символы они будут использовать для обозначения «статуса», а затем стремятся их получить. Символы могут принимать форму денег, или власти, или пластикового самосвала из коробки с игрушками в детском саду. Это может быть логотип люксового бренда, сексуально выглядящие кубики на животе, награда за научные достижения или гигантский ямс. Создавая иллюзии, разум придает этим символам ценность – настолько высокую, что мы готовы за них сражаться и умирать. Нам рассказывают историю, в которой все это представляется необычайно важным: будто наши боги реальны, а их поиск священен. Это заставляет нас чувствовать себя не игроками, а героями, путешествующими к чудесной цели. Мы верим этой истории. Она вплетается в наше

---

<sup>82</sup> Frith C. Making up the Mind. Blackwell Publishing, 2007. С. 111.

восприятие реальности. Она ощущается не менее реальной, чем почва, воздух и небо. Но правда человеческой жизни в том, что она представляет собой набор галлюцинаторных игр, строящихся вокруг символов. Эти игры – продукт коллективного воображения. Они возникают в нейронных мирах тех, с кем мы выбрали играть вместе, – наших родственников, соплеменников, нашего народа. Эти люди по-настоящему понимают нас, они выцарапывают на стенах мира те же смыслы, что и мы.

И все же это описание остается неполным. Если бы наша жизнь состояла только из групп людей, бездумно набрасывающихся на призы, цивилизация не смогла бы функционировать. При игре в «Монополию» используют символические деньги, места на игровой доске, пластиковые дома и отели. Но их невозможно просто захватить. Игроки должны четко придерживаться правил поведения. В статусных играх все точно так же. Чтобы играть в них, требуются правила, на которые согласны все участники. И наряду с умением обрабатывать статусные символы мозг обладает экстраординарной способностью запоминать правила и следовать им.

Количество правил, по которым мы играем в своей жизни, невозможно сосчитать. Чаще всего мы даже не осознаем, что следуем им: мы просто делаем вещи, которые запомнили как правильные, и судим себя и других – оцениваем, присваиваем и отбираем статусы – исходя из того, насколько хорошо мы следуем правилам. Эти правила изобрели наши предки,



как недавние, так и древние. Мы знаем, как сегодня прожить успешную жизнь, потому что инструкции достались нам в наследство от тех, кто жил до нас. Их правила диктуют нам, что мы должны делать и кем быть, чтобы победить. Они хранятся в двух отдельных местах – антрополог Роберт Пол считает, что «в человеческой жизни работают два канала наследования»<sup>83</sup>. В каждом канале – свой комплект инструкций. Первый комплект заложили наши предки, которые миллионы лет жили кочевыми племенами. Это эпоха, на которую приходится бóльшая часть эволюции человеческого мозга. И все живущие сегодня по-прежнему закодированы играть в игры охотников и собирателей. Эти правила хранятся в нашей ДНК.

Правила игр охотников и собирателей были предназначены для конкретной цели – помочь нашим племенам быть эффективными, а их членам – мирно и хорошо работать вместе. Была создана игра, стимулировавшая просоциальное поведение, благоприятное для группы. Грубо говоря, чем чаще человек ставил интересы племени выше собственных, тем более высокий статус он зарабатывал и тем лучше становились условия его жизни. Эти правила были жизненно важны, потому что люди часто бывают жадными, нечестными и агрессивными. Исследование 60 обществ, существовавших до Нового времени<sup>84</sup>, выявило семь общих правил игры, ко-

---

<sup>83</sup> *Paul R. Mixed Messages. C. 49.*

<sup>84</sup> *Curry O. S., Mullins D. A., Whitehouse H. Is It Good to Cooperate? Testing the*

которые считаются универсальными: помогать своей семье, помогать своему сообществу, платить добром за добро, быть храбрым, подчиняться вышестоящим, правильно распределять ресурсы, уважать чужую собственность. Эти элементарные правила диктуют те методы, с помощью которых люди поддерживают работоспособность племени. Эти правила определяют основы нашей игры: подчиняться вышестоящим означает «проявлять почтение, уважение, лояльность и послушание в отношении тех, кто выше вас в иерархии, используя соответствующие формы обращения и этикета»; платить добром за добро значит «возвращать долги, прощать людей, когда они извиняются»; распределять ресурсы значит в том числе «стремиться к переговорам и компромиссу».

Эти встроенные в ДНК правила формируют поведение людей. Они – базовые инструкции для жизни; общие для всех, они демонстрируют коллективную человеческую сущность. Вот почему, если поместить гимнастку из Эритреи, шамана-эскимоса и шахматного гроссмейстера из Словакии в номер нью-йоркского отеля, они смогут наладить сотрудничество на элементарном уровне и через какое-то время у них, скорее всего, сама по себе сформируется некая нестабильная иерархия, в которой кто-то один окажется наверху, а остальные займут места ниже. Так происходит, когда людей объединяют в группы. Игра возникает самопроизвольно.

Второй комплект правил достался нам от людей, которые жили не так давно. Они закодированы в культуре. В каждой культуре имеется набор четко выраженных правил, по которым надо жить тем, кто к ней принадлежит. Люди судят о нас, и мы сами судим о себе по тому, насколько хорошо мы играем по этим правилам. Как и древние нормы, встроенные в ДНК, эти правила так крепко укореняются в нашем восприятии, чтобы мы почти не знали об их существовании до тех пор, пока кто-нибудь их не нарушит.

Поговорим о пабах. Большинство англичан ходят в паб развлечься, не слишком задумываясь о том, что происходит в процессе. Но в пабах действует великое множество скрытых правил. Профессор-антрополог Кейт Фокс выделила некоторые из них<sup>85</sup>. Она пишет, например, что «в Англии стойка бара в пабе – одно из немногих мест, где непредосудительно вступать в разговор, то есть устанавливать социальный контакт, с абсолютно незнакомым вам человеком»<sup>86</sup>. Это «правило общительности» применимо «в ограниченном виде» около мишени для игры в дартс и бильярдного стола, «но только в отношении тех, кто стоит рядом с игроками: находящиеся поблизости столики считаются „неприкосновенными“». Еще несколько правил, очевидных для англичан, но не для иностранцев: «в любой компании из двух и

---

<sup>85</sup> Фокс К. Наблюдая за англичанами. Скрытые правила поведения. М.: Рипол классик. 2011, 2019.

<sup>86</sup> Фокс К. Парадоксальные англичане. 2460 фактов. М.: Рипол-Классик, 2017.

более человек кто-то должен купить напитки для всей группы»; в баре существует «невидимая очередь, и все – и бармены, и посетители – соблюдают эту очередь»; существует «строгий этикет касательно того, как следует привлекать внимание бармена: это должно делать без слов, не поднимая шума и не прибегая к вульгарной жестикуляции»; постоянным посетителям разрешается нарушать это правило, но только в шуточной форме; необходимо благодарить барменов и «дружелюбно приветствовать улыбкой», «когда вам подали напитки и, позже, когда вернули сдачу»; «первая заповедь» диалогов в пабе: «ничего не воспринимай слишком серьезно <...> даже монолог на одну и ту же тему в течение пяти минут иногда может быть расценен как признак излишней серьезности». И так далее.

Правила статусных игр в разных странах мира могут различаться весьма существенно. Их разница может предопределять радикальные различия типов личности, поскольку мозг формируется с учетом местных правил. Лучше всего изучены различия между Востоком и Западом. Жители Запада имеют тенденцию рассматривать стремление к обретению статуса главным образом как работу отдельной личности. Это формирует их стратегии игры. Психологи выявили, что западные люди, как правило, любят выделяться, чувствовать себя уникальными, демонстрируют самодовольство<sup>87</sup> и

---

<sup>87</sup> Heine S. J., Hamamura T. In search of East Asian self-enhancement // *Personality and Social Psychology Review*. 2007. 11 (1). С. 4–27.

считают, что их показатели выше средних по всем статьям, в том числе когда речь идет о здоровых привычках<sup>88</sup>, непредвзятости<sup>89</sup> и навыках вождения автомобиля<sup>90</sup>. В ходе одного из исследований 86 % австралийцев оценили эффективность своей работы «выше среднего»<sup>91</sup>; 96 % американцев – участников другого исследования считали себя «особенными»<sup>92</sup>. Игры, характерные для Восточной Азии, отличает бóльшая коллективная направленность<sup>93</sup>. В таких странах, как Япония и Китай, стремление к статусу чаще всего считается зоной ответственности группы.

Там люди чаще чувствуют, что поднялись на более высокий уровень, когда служат коллективу; они завоевывают статус, стараясь казаться незаметными, за счет конформизма и самопожертвования. На Востоке статус группы зачастую ставят превыше всего. Такой план игры может показаться стоящим и даже завораживающим, пока не задумаешься о его последствиях для прав каждого отдельного человека.

---

<sup>88</sup> Hoorens V., Harris P. Distortions in Reports of Health Behaviours: The Time Span Effect and Illusory Superiority // *Psychology and Health*. 1998. № 13 (3). С. 451–466.

<sup>89</sup> Pronin E., Lin D. Y., Ross L. The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2002. 28 (3). С. 369–381.

<sup>90</sup> Lawton G. The Grand Delusion // *New Scientist*. 2011. 14 мая.

<sup>91</sup> Zimbardo P. *The Lucifer Effect*. Rider, 2007. Kindle location 6880.

<sup>92</sup> Larsen, Buss and Wisjeimer // *Personality Psychology*. McGraw Hill, 2013. С. 473.

<sup>93</sup> Детальный и увлекательный анализ на эту тему см. в. Nisbett R. E. *The Geography of Thought*. Nicholas Brealey, 2003.

Он также может привести к напряженности при столкновении культур. Путешествуя по разным континентам, мы порой испытываем так называемый культурный шок, когда поведение, которое, как нас учили, должно встречать принятие и помогать обретению статуса, не срабатывает. Жители Запада, у которых принято гордиться своей прямоотой, высокими достижениями и уникальностью, могут показаться незрелыми и невоспитанными жителям Азии, для которых жизненно важным элементом статусной игры является «лицо»<sup>94</sup>. Социолог профессор Давид Яу Фай Хо определил три способа потерять лицо: когда «человек не соответствует ожиданиям, связанным с его/ее социальным статусом», когда «с человеком не обращаются с тем уважением, которого заслуживает его/ее лицо», и когда «члены его группы (например, члены семьи, родственники, непосредственные подчиненные) не выполняют свои социальные роли». Выстроенная вокруг групп азиатская игра может кардинально отличаться от игры, в которую играют на Западе. Например, если работника выделяют похвалой, его команда может переживать это как потерю лица. Работник, которого похвалили, будет испытывать не воодушевление, а стыд и стремление снизить эффективность своей работы, будет намеренно делать свою работу хуже, чтобы восстановить гармонию и лицо группы.

Правила меняются не только по мере перемещения в про-

---

<sup>94</sup> Joo Yup Kim, Sang Hoon Nam. The Concept and Dynamics of Face: Implications for Organizational Behavior in Asia // Organization Science. 1998. 9:4. С. 522–534.

странстве, но и по мере перемещения во времени: в различные эпохи люди играли в совершенно разные игры. Многообразие этих игр можно наблюдать в популярных книгах об этикете. В 1486 году госпожа Джулиана Бернерс описала<sup>95</sup>, какие виды птиц надлежит использовать для охоты людям разного статусного ранга: йоменам предназначался тетеревятник, для леди подходил соколок, для графа – сапсан, для принца – сокол, для короля – кречет, для императора – орел. В 1558 году писавший об этикете флорентиец Джованни делла Каса наставлял<sup>96</sup> тех, кто делит постель с посторонним, что «это не благородная привычка, обнаружив на простыне что-то неприятное, как иногда случается, тут же поворачиваться к тому, с кем делите постель, и указывать ему на это. Еще менее уместно протягивать что-то дурное пахнущее тем, кто не учуял запаха, поднося неприятно пахнущую вещь им к носу и говоря: „Хотелось бы мне знать, что это так воняет“». В «Китайской книге этикета и правил поведения для женщин и девочек»<sup>97</sup>, которая впервые была опубликована на Западе в 1900 году, а написана на много веков раньше, утверждалось:

*Уважай своего свекра;*

*Не выказывай перед ним ни радости, ни горя.*

---

<sup>95</sup> Wildeblood J., Brinson P. The Polite World // Oxford University Press. 1965. С. 21.

<sup>96</sup> Elias N. The Civilizing Process. Wiley-Blackwell, 2000. С. 111.

<sup>97</sup> См: <https://www.gutenberg.org/files/35123/35123-h/35123-h.htm>.

*Пусть на лице твоём будет сила.  
Не смей даже ходить позади него,  
Не стой перед ним, когда говоришь,  
Но стой сбоку от него.  
Спеши исполнить каждое его приказание.  
Когда твоя свекровь сидит,  
Тебе следует стоять, демонстрируя уважение;  
Быстро подчиняйся ее командам.*

Таковы были справочники с правилами игры жизни. И правила, зашифрованные на их страницах, казались такими же реальными и истинными, как и те, которых мы придерживаемся теперь. Конечно, вам никогда не следовало проходить позади своего свекра; *разумеется*, йомен не мог охотиться с ястребом, *естественно*, вам нельзя заговаривать с незнакомцами за столиками в английских пабах. Знание этих правил и следование им сигнализировали о вашем положении человека с высоким статусом, а их несоблюдение свидетельствовало, что ваш статус низок.

Мозг начинает усваивать эти правила в младенчестве. В двухлетнем возрасте у нас имеется около ста триллионов связей между клетками мозга<sup>98</sup>, вдвое больше, чем у взрослых. Это потому, что при рождении мы еще не знаем, *где*

---

<sup>98</sup> Иглмен Д. Мозг. М.: КоЛибри, 2021.



# 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.