

*Посвящается Клер и Надежде*



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>К читателю</b> .....	<b>15</b>
<b>Пролог. Неожиданное облегчение</b> .....	<b>21</b>
<b>Вступление. Социальная гравитация</b> .....	<b>27</b>
<b>ЧАСТЬ I. СИЛА ПОДРАЖАТЕЛЬНОГО ЖЕЛАНИЯ</b> .....	<b>43</b>
<b>Глава 1. Скрытые модели. Романтическая ложь, младенческая истина</b> .....	<b>45</b>
Секреты, которые хранят младенцы	49
Мартини — «стартовый» наркотик	53
«Факелы свободы»	55
Миметические игры	62
Модели, которые движут рынками	67
<b>Глава 2. Искаженная реальность. Мы все снова первокурсники</b> .....	<b>71</b>
Два вида моделей	73
Искажение реальности	81
Социальная медиация	92
<b>Глава 3. Социальная заразительность. Циклы желаний</b> .....	<b>95</b>
«Ламборгини» против «Феррари»	97
Мемы и теория миметического желания	104
Эффект маховика	106
Творческий цикл	107
Деструктивный цикл	112

Переход во Фрешменистан	116
Иерархические ценности	123
Крах желаний	126

#### **Глава 4. Изобретение стыда. Недоцененное социальное открытие ..... 129**

Священное насилие	130
Опасность чистоты	132
Спасти людей от самих себя	135
Путь наименьшего сопротивления	142
Плясовая мания 1518 года	145
Безопасность осуждения	146
Радость наблюдения за ненавистью	149
Козел отпущения побеждает	152
Самоосознание и ненависть к себе	158
Признаки противоречий	160

#### **ЧАСТЬ II. КАК ОТЛИЧИТЬ СВОИ ЖЕЛАНИЯ ОТ НАВЯЗАННЫХ И ПОНЯТЬ, ЧЕГО Я ХОЧУ НА САМОМ ДЕЛЕ ..... 163**

#### **Глава 5. Антиподражание. Кормить людей, а не систему ... 167**

Движущиеся цели	168
Подражательные системы	170
За нами постоянно наблюдают и оценивают	171
Вся эта суета	175
История желаний	176
Моделирование нового образа мыслей	179

#### **Глава 6. Разрушительная эмпатия. Преодоление поверхностных желаний ..... 183**

Проблема симпатии	188
Глубокие желания	190
Страхивание пыли	191
Истории самореализации	195
Мотивационные паттерны	198

<b>Глава 7. Трансцендентное лидерство. Как великие лидеры вдохновляют и формируют желания. . . . .</b>	<b>203</b>
Имманентное (внутреннее) желание	205
Трансцендентное (высшее) желание	206
Навык 1. Сдвиг притяжения	208
Навык 2. Скорость истины	211
Навык 3. Проницательность	214
Навык 4. Спокойно посидеть в тишине	215
Навык 5. Фильтровать обратную связь	218
<b>Глава 8. Подражательное будущее. Чего мы захотим завтра. . . . .</b>	<b>223</b>
Зыбучие пески культуры	226
Инструменты против отношений	230
Инженерия желаний	231
Трансформация желаний	236
Важные пространства	239
Три изобретения	245
Самое большое желание	247
<b>Послесловие. . . . .</b>	<b>253</b>
<b>Благодарность . . . . .</b>	<b>254</b>
<b>Приложение А. Глоссарий . . . . .</b>	<b>259</b>
<b>Приложение В. Дополнительная литература по теории подражания. . . . .</b>	<b>265</b>
<b>Приложение С. Мотивационные темы . . . . .</b>	<b>267</b>
<b>Примечания . . . . .</b>	<b>273</b>
<b>Указатель . . . . .</b>	<b>305</b>



## ТАКТИКИ

ТАКТИКА 1. Перечислите свои модели	63
ТАКТИКА 2. Найдите источники мудрости, способные противостоять подражанию	85
ТАКТИКА 3. Отгородитесь от нездоровых моделей	91
ТАКТИКА 4. Используйте имитацию для продвижения инноваций	101
ТАКТИКА 5. Создайте позитивные маяки желаний	112
ТАКТИКА 6. Установите и осознайте четкую иерархию ценностей	127
ТАКТИКА 7. Формируйте суждения, не поддаваясь духу подражания	149
ТАКТИКА 8. Внедрите системы желаний в свой мир	174
ТАКТИКА 9. Подвергните желания испытанию	178
ТАКТИКА 10. Поделитесь историями самореализации	202
ТАКТИКА 11. Повысьте скорость распространения истины	213
ТАКТИКА 12. Инвестируйте в полную тишину	218
ТАКТИКА 13. Ищите сосуществование противоположностей	234
ТАКТИКА 14. Практикуйте осмысляющее раздумье	238
ТАКТИКА 15. Живите так, словно вы отвечаете за желания других людей	251



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

Аристотель

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

Дайна Торторичи



## К ЧИТАТЕЛЮ

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

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

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

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

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

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

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

Но все это казалось паллиативными мерами, а не лечением основной болезни. Хотя этот период помог более серьезно задуматься о моих

действиях, однако понять желания, которые привели меня к этим действиям, то есть навигационную систему, стоящую за амбициями, я так и не смог.

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

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

А вы наверняка никогда о нем и не слышали.

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

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

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

Жиран обнаружил, что большая часть наших желаний — сплошное подражание, а вовсе не нечто внутреннее и уникальное. Люди посредством имитации учатся хотеть того же, чего хотят другие. Это происходит точно так же, как мы учимся говорить на одном и том же языке и играть по одинаковым культурными правилам. Имитация играет в нашем обществе гораздо более важную роль, чем мы готовы признать.

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

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

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

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

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

Я не утверждаю, что преодолеть подражательное желание возможно или нужно. Эта книга о том, как осознать его наличие и лучше ориенти-

роваться в жизни. Подражательное желание подобно гравитации — оно просто существует. Гравитация работает всегда. Она заставляет некоторых людей постоянно страдать от боли, если из-за слабости мышц они не могут выпрямиться и противостоять притяжению Земли. А другие, находясь под воздействием той же гравитации, находят способы полететь на Луну.

Таково и подражательное желание. Если его не осознать, оно увлечет нас туда, куда мы совсем не хотим. Но если разработать необходимые социальные и эмоциональные мышцы, то подражательное желание станет механизмом эффективных, позитивных перемен.

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

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

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

Подражательное желание превосходит желание политическое. В некотором смысле оно предполитическое. Сродни комедии: когда что-то смешно — это смешно. Но даже юмор может стать политически окрашенным, подчиненным определенной программе или соперничеству. Если кто-то из читателей прочтет мою книгу и использует идеи, описан-

ные в ней, чтобы атаковать своих недоброжелателей, значит, он упустил основную ее цель.

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

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

Желание быть предпринимателем сегодня имеет высокую подражательную ценность. Почти каждый начинающий бизнесмен, с которым я встречался, стремится достичь определенной свободы. Но управление собственной компанией не ведет к большей свободе автоматически. Иногда происходит обратное. Мы считаем предпринимателей абсолютными ренегатами, которым не приходится сидеть на работе с девяти до пяти или служить управленческой прокладкой в склеротической машине. Но сама мысль о том, что у тебя не будет начальника в традиционном смысле слова, может означать лишь одно: твой тиран — подражательное желание. Я всегда стараюсь помочь моим ученикам заглянуть в эти процессы глубже.

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

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