

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1. ПРИРУЧИТЕ СВОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ «Я» <i>Закон иррациональности</i>	24
2. ОБРАТИТЕ СЕБЯЛЮБИЕ В ЭМПАТИЮ <i>Закон нарциссизма</i>	69
3. ЗАГЛЯНИТЕ ПОД МАСКУ <i>Закон лицедейства</i>	117
4. ИЗМЕРЯЙТЕ СИЛУ ЧУЖОГО ХАРАКТЕРА <i>Закон компульсивного поведения</i>	163
5. СТАНЬТЕ УСКОЛЬЗАЮЩИМ ОБЪЕКТОМ ЖЕЛАНИЯ <i>Закон тяги к обладанию</i>	209
6. РАСШИРЯЙТЕ ГОРИЗОНТЫ <i>Закон недальновидности</i>	237
7. ПОКОРЯЙТЕ ЛЮДЕЙ, ПОДТВЕРЖДАЯ ИХ САМООЦЕНКУ <i>Закон глухой обороны</i>	271
8. ИЗМЕНЯЙТЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, СМЕНИВ УСТАНОВКИ <i>Закон самосаботажа</i>	320
9. ПРОТИВЬТЕСЬ ТЕНИ <i>Закон подавления</i>	364
10. ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ БОЛЬНОГО САМОЛЮБИЯ <i>Закон зависти</i>	413
11. ЗНАЙТЕ ПРЕДЕЛЫ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ <i>Закон самовозвеличивания</i>	460
12. ВОССОЕДИНИТЕСЬ С МУЖСКИМ / ЖЕНСКИМ НАЧАЛОМ <i>Закон гендерной косности</i>	507

13. ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННО ДВИГАЙТЕСЬ ВПЕРЕД	
<i>Закон бесцельности</i>	564
14. СОПРОТИВЛЯЙТЕСЬ, КОГДА ВАС ТЯНУТ ВНИЗ	
<i>Закон конформизма</i>	619
15. ПУСТЬ ЗА ВАМИ СЛЕДУЮТ ДОБРОВОЛЬНО	
<i>Закон непостоянства</i>	696
16. КАК УВИДЕТЬ ВРАЖДЕБНОСТЬ ПОД МАСКОЙ ДРУЖЕЛЮБИЯ	
<i>Закон агрессии</i>	752
17. ЛОВИТЕ ИСТОРИЧЕСКИЙ МОМЕНТ	
<i>Закон поколенческой близорукости</i>	823
18. РАЗМЫШЛЯЙТЕ О СМЕРТНОСТИ, ПРИСУЩЕЙ ВСЕМ НАМ	
<i>Закон отрицания смерти</i>	890
БЛАГОДАРНОСТИ.....	928
ИЗБРАННАЯ БИБЛИОГРАФИЯ	930

ВВЕДЕНИЕ

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

АРТУР ШОПЕНГАУЭР*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

То же касается и нас самих. Что если мы сумеем взглянуться в себя и увидеть истоки наших самых опасных эмоций, понять, как и почему они руководят нашим поведением, зачастую

вопреки нашему желанию? Что если мы сумеем понять, почему нас так неудержимо тянет получить то, что имеют другие, или стать «своим» в какой-либо группе — настолько «своим», чтобы презирать тех, кто к ней не принадлежит? Что если мы сумеем разобраться, что побуждает нас лгать о себе или неосознанно отталкивать от себя других?

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

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

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

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

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

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

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

эмоций сказывается на наших поступках и реакциях на слова и поведение других.

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

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

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

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

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

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

В этой книге сделана попытка собрать воедино этот колоссальный корпус знаний и идей из самых разных сфер (см. «Избранную библиографию», где перечислены основные источники), чтобы составить точный и поучительный путеводитель

по человеческой природе, основанный на фактах и доказательствах, а не на частных точках зрения и моральных суждениях. Это безжалостно реалистичная оценка нашего биологического вида, препарирующая нашу сущность, чтобы дать нам возможность действовать более осознанно.

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

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

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

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

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

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



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

Во-первых, усвоив эти законы, вы научитесь более спокойно и взвешенно наблюдать людей, вырабатывать стратегии,

освободитесь от эмоциональных драм, которые лишь без нужды истощают силы.

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

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

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

Как правило, если мы обращаем внимание на поведение окружающих, то спешим запихнуть их действия в жесткие категории и побыстрее сделать выводы, так что почти сразу останавливаемся на суждении, которое укладывается в наши

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

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

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

Агрессивные, завистливые, манипулятивные личности обычно не склонны во всеуслышание объявлять себя таковыми. Они умеют сначала казаться обаятельными, обезоруживать лестью и прочими подобными средствами. И когда они удивляют своим неблагоприятным поведением, нам кажется, что нас предали, мы злимся, ощущаем беспомощность. Такие люди оказывают на нас постоянное давление, ведь они знают:

поступая так, они перегружают наше сознание своим присутствием, вследствие чего нам становится вдвойне трудно мыслить логически и выстраивать стратегии.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

А вот порывы высшего «я» мы ощущаем, лишь выйдя за пределы собственной личности — когда хотим теснее взаимодействовать с окружающими, целиком погрузиться

в работу, думать, а не просто реагировать, следовать собственному жизненному пути, открывать, что же делает нас уникальными. Низшее «я» соответствует более «животной» и реактивной стороне природы, и мы легко в него соскальзываем. Высшее «я» — более человеческая сторона, которая как раз и побуждает проявлять вдумчивость и осознавать себя. Поскольку эти высшие импульсы слабее, чтобы услышать их, требуются усилия и проницательность.

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

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

Читая эту книгу, вообразите себя подмастерьем, учеником, исследующим человеческую природу. Вы разовьете в себе определенные умения — наблюдать и оценивать характеры собратьев-людей, глядяваться в глубины собственной души. Вы будете трудиться над тем, чтобы вывести на поверхность ваше высшее «я». Постоянно практикуясь, вы станете истинным

магистром этого искусства, научитесь отвращать от себя худшее, что могут обрушить на вас окружающие, и воссоздадите себя как более рациональную, продуктивную и яснее осознающую себя личность.

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

Антон Павлович Чехов

ПРИРУЧИТЕ СВОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ «Я»

Закон иррациональности

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

ВНУТРЕННЯЯ АФИНА

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

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

Спарта лишь получит больше времени на то, чтобы увеличить армию. Обмен доводами тянулся очень долго, эмоции накалялись, участники диспута начали кричать друг на друга. Никакого удовлетворительного решения не вырисовывалось.

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

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

Но около 463 г. до н. э. в общественную жизнь города вступил Перикл, и лицо афинской политики навсегда переменялось. Самый первый его шаг был весьма необычным. Несмотря на знатное происхождение (его родители принадлежали к славному аристократическому семейству), он стал защищать интересы растущих низшего и среднего сословий городского общества: земледельцев, гребцов флота, ремесленников, по праву считавшихся

гордостью Афин. Он сделал все, чтобы их голос в народном собрании звучал громче, чтобы они получили больше власти в демократической системе. Теперь он возглавлял не какую-то небольшую фракцию — он стал вождем большинства афинских граждан. Казалось бы, невозможно управлять столь большой и своенравной толпой мужчин с разноречивыми интересами, но он так горячо боролся за расширение их власти, что в конце концов стал пользоваться у них доверием и поддержкой.

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

То, как поступил Перикл с растущим избытком денег, и поразило, и восхитило граждан: вместо того чтобы использовать эти средства на покупку политического влияния, он затеял в Афинах масштабный проект строительства общественных зданий. Перикл организовал возведение многочисленных храмов, театров, концертных залов* и привлек к работе всех афинских ремесленников. Город становился все более изысканно-красивым. Перикл предпочитал архитектуру, отвечавшую его собственным эстетическим представлениям: упорядоченную, весьма

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

«геометричную», монументальную и при этом радующую глаз. Самым крупным его заказом стал Парфенон с гигантской двенадцатиметровой статуей Афины. Эта богиня мудрости была покровительницей и символом города. Она воплощала все ценности, которые продвигал Перикл. Практически в одиночку Перикл сумел преобразить и облик, и дух Афин — и город вступил в золотой век процветания искусств и наук.

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

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

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

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

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

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

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

В конце своей речи Перикл сказал:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Афинам чудом удавалось держаться. Однако из-за потерь на Сицилии, пошатнувших мощь города, на протяжении последующих нескольких лет они подвергались все новым сокрушительным ударам. В 405 г. до н.э. Афины потерпели окончательное поражение и вынуждены были согласиться

на суровые условия мирного договора, навязанного им Спартой. Их годы славы и процветания, великая демократическая империя, Периклов золотой век — все это навсегда кануло в прошлое. Человек, которому удавалось обуздывать их самые опасные качества и эмоции — агрессивность, алчность, высокомерие, эгоизм, слишком давно ушел с политической сцены, и его мудрые советы были напрочь забыты.

• • •

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

Будучи мыслителем и политическим деятелем, Перикл постоянно размышлял о том, как выбраться из этой ловушки,

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

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

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

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