

**Алишер Файзуллаев**

**КАК ДЕРЖАВА С ДЕРЖАВОЙ**  
**политика межличностных**  
**отношений**

МОСКВА



**СМЫСЛ**

2011

151.8 - Соц. психология

УДК 159.923

ББК 88.37

Ф 17

✓

254658

**Файзуллаев А.**

Ф 17 Как держава с державой: Политика межличностных отношений. — М.: Смысл, 2011. — 319 с.

ISBN 978-5-89357-284-1

Эта книга посвящена политике людей в их повседневной жизни, политике межличностных отношений. Политиками оказываются домохозяйки, решающие свои бытовые проблемы, секретарши, пытающиеся построить хорошие рабочие отношения со своими начальниками, менеджеры, занимающиеся подбором кадров, чиновники, вовлеченные в бюрократические игры, общественные фигуры, «звезды», порой ненавидящие друг друга, но вынужденные демонстрировать взаимную симпатию.

Жанр этой книги сочетает в себе и аналитику ученого-психолога, и рассуждения политолога, и советы консультанта-практика, и путевые заметки писателя, и размышления о «вечных» вопросах, и бытовые зарисовки. Разговор о феномене власти в повседневной жизни сопровождается авторскими рассказами-притчами.

Книга предназначена для читателей, интересующихся проблемами власти и межличностного влияния.

УДК 159.923

ББК 88.37

|                        |                       |
|------------------------|-----------------------|
|                        | <b>Alisher Navoiy</b> |
| ISBN 978-5-89357-284-1 | nomidag.              |
| 2013/12                |                       |
| 1660                   | <b>O'zbekiston MK</b> |

© А. Файзуллаев, 2011

© Издательство «Смысл», 2011

## Содержание

|   |     |
|---|-----|
| Вступительное слово .....   | 6   |
| Рассказ о благотворительности .....   | 8   |
| Введение в частную политику .....   | 11  |
| Рассказ об улыбке в Мертвом море .....                                      | 19  |
| Социальная среда и частная жизнь .....                                      | 20  |
| Рассказ о стрелковом искусстве .....  | 26  |
| Политическое животное .....   | 28  |
| Рассказ об английской осе .....   | 36  |
| Свобода воли .....  | 38  |
| Рассказ о поломке в ванной комнате .....                                    | 41  |
| Немного о природе человека .....  | 43  |
| Рассказ о Моцарте и шоколаде .....  | 49  |
| Мир отношений .....   | 51  |
| Рассказ об отличной работе .....  | 57  |
| Личная власть и ресурсы .....   | 59  |
| Рассказ об университетском фехтовальном клубе .....                         | 66  |
| Обыденная жизнь и взаимодействие людей .....                                | 69  |
| Рассказ о будущем великом сыщике .....                                      | 79  |
| Потребность во власти и стремление к превосходству .....                    | 81  |
| Рассказ о жеребьевке .....  | 87  |
| Успех и победа .....  | 90  |
| Рассказ о мороженом на ужин .....   | 96  |
| Плюсы и минусы власти .....   | 99  |
| Рассказ о способах экономии денег .....                                     | 104 |
| Частная политика как сфера взаимного влияния .....                          | 106 |
| Рассказ о том, как по-разному можно пользоваться<br>английским языком ..... | 110 |

|  |     |
|--|-----|
| Межличностное влияние как искусство: взгляд в прошлое.....                       | 114 |
| Рассказ о друге Билле .....  | 122 |
| Орудия влияния.....  | 124 |
| Рассказ о чемпионате под присмотром.....   | 131 |
| О рынке, переговорной стратегии и методах воздействия<br>на людей .....          | 134 |
| Рассказ о сюрпризах публичного выступления .....                                 | 147 |
| Профессиональная политика и политика как профессия.....                          | 150 |
| Рассказ о мобильном телефоне нового поколения .....                              | 159 |
| Организационная политика.....  | 161 |
| Рассказ о качествах выпускников самых лучших<br>и средненьких университетов..... | 169 |
| Государство как личность, личность как держава.....                              | 171 |
| Рассказ об аэроснимках .....   | 178 |
| «Здесь и теперь» — «там и тогда».....  | 180 |
| Рассказ о вине, ставшем бренди.....  | 190 |
| Скрытый политический план: интрига и заговор .....                               | 192 |
| Рассказ о компьютерной игре в бильярд .....                                      | 198 |
| Ложь как инструмент частной политики .....                                       | 200 |
| Рассказ о разбитой дыне .....  | 206 |
| Манипуляции, в которые играют люди .....   | 209 |
| Рассказ о покупке ковра в Тегеране .....   | 215 |
| Манипуляции и переговоры .....   | 218 |
| Рассказ о том, как я не купил подержанный<br>автомобиль .....                    | 225 |
| Межкультурная коммуникация и межличностное влияние.....                          | 228 |
| Рассказ о личном пространстве по-американски.....                                | 238 |
| Власть символов, ритуалов, церемоний и статуса .....                             | 240 |
| Рассказ об эксклюзивном рыбном ресторане .....                                   | 247 |
| Символы, статус, власть: что первично? .....                                     | 249 |
| Рассказ о «Мерседесе» и водке .....  | 256 |
| Невербальные технологии повышения статуса .....                                  | 258 |
| Рассказ о норвежских холодах.....  | 270 |
| Неписанные правила.....  | 272 |
| Рассказ о вьетнамском ресторане в Сиэтле .....                                   | 281 |

|  |     |
|--|-----|
| Ситуация и смысл .....   | 283 |
| Рассказ о компенсации при опоздании .....  | 289 |
| Свобода выбора и частная политика .....  | 291 |
| Рассказ об айвовом пиве .....  | 297 |
| Уровни политической действительности и духовность .....                              | 300 |
| Рассказ о Дне благодарения .....   | 305 |
| Человек сознающий .....  | 307 |
| Рассказ о поиске гостиницы .....   | 315 |
| Вместо заключения .....  | 317 |
| Рассказ о том, как у меня пропало желание<br>стать профессиональным фотографом ..... | 318 |
| Источники приведенных цитат .....  | 319 |

## Вступительное слово

Я только что вернулся с вечерней прогулки, и со мной как-то необычно поздоровалась соседка. Ну, мало ли что? Тем не менее я задумался над этим. Что же могло случиться? Может быть, у соседки был какой-то особый разговор с моей супругой? Или она что-то хотела сообщить мне, но не решилась? Возможно, мне стоило расспросить ее, как дела? И мужа ее давно не видел... Эпизод, в общем, не такой уж значительный, но есть о чем поразмыслить... А сколько в жизни каждого человека, а также групп, компаний, организаций, сообществ, наций, государств действительно проблемных и жизненно важных ситуаций!

Существуют, конечно, приятные и желанные ситуации, но большинство из нас чаще всего попадает в какие-то обстоятельства, которые требуют решения и осмысления. Бывают неприятные ситуации, которые мы не хотели бы вновь испытать. Например, недавно мне пришлось несколько часов ждать свой багаж в аэропорту, и я не желал бы опять пережить тот опыт. Для меня, как и для многих других людей, могут быть и ситуации, в которых я никогда не оказывался и не дай бог, чтобы оказался. Не буду заикаться о них, хотя такие ситуации тоже требуют осмысления.

Вместе с тем обыденная жизнь, рутинные дела и отношения могут привести к снижению чувствительности человека к более или менее повторяющимся ситуациям. У некоторых людей вся жизнь превращается в нудную цепь однообразных ситуаций. Что может помочь по-новому взглянуть на мир, открывать в нем новые грани, цвета?

Например, путешествие, смена обстановки. Дело в том, что путешествие — это познание мира, возможность увидеть все свежим взглядом, который в обычной обстановке у человека нередко притупляется. В нестандартных условиях обостряются и политические инстинкты личности — иначе можно попасть впросак, остаться на обочине. Порой путешествие не обходится без приключений. Дома все как-то налажено, а в ходе поездок человек меньше может контролировать свое окружение — вот и ждут его «сюрпризы».

Я включил в эту книгу рассказы о различных бытовых ситуациях, в которые попадал в ходе своих путешествий. Они правдивы в той мере, в какой могут быть правдивы истории, воспроизводимые через много лет по памяти. Но главное, ситуации, в которые мы попадаем, никогда не поздно переосмысливать. Эта способность позволяет нам бесконечно расширять наше смысловое поле и отношения с окружающим миром.

Судьба человека складывается из многих ситуаций, частью которых он оказывается. Даже самая счастливая жизнь, как правило, не является исполнением всех надежд. Но человек способен жить в ладу с важнейшими событиями своей жизни. Этого можно достичь не путем пассивного приспособления к судьбе, но посредством ее активного осмысления.

По словам Уинстона Черчилля, политика — почти такая же страшная вещь, как война, однако в политике, в отличие от войны, человек может быть убит много раз. Но, значит, в политической действительности люди могут возрождать себя. И относится это не только к «большой» политике, но и к повседневной, бытовой, проявляемой главным образом в человеческих взаимоотношениях. Осмысление и переосмысление жизненных ситуаций — это одна из форм построения, развития и корректировки социальных и политических отношений человека.

Рассмотрение феномена политики в контексте индивидуального бытия и межличностных отношений открывает новые возможности для судьботворчества. Ведь каждый человек, как правило, тянет за собой массу житейского багажа, и «переупаковав» его часть, он может и значительно облегчить свою ношу, и гораздо лучшим способом использовать ее.

## Рассказ о благотворительности

В начале девяностых годов прошлого века я недели две прожил в доме одной своей знакомой в Нью-Йорке. Она была благочестивой и довольно состоятельной женщиной предпенсионного возраста и работала в крупной компании управленческим консультантом. Она рассказала, что каждое воскресенье вместе со своими приятелями занимается благотворительностью и пригласила меня присоединиться к ним. Я с удовольствием согласился.

Встав рано и выпив, как было принято в этом доме, вместо завтрака по стакану апельсинового сока, мы выехали из дома в семь. Приехали в какое-то здание в пригороде Нью-Йорка. Около восьми утра нас, добровольцев, собралось человек двенадцать. Судя по внешности и манерам, это были люди с достатком. Добровольная помощь нуждающимся считается благородным делом и довольно широко распространена среди американцев со средним и более высоким доходом.

Нашей задачей было накормить бездомных, безработных и всех нуждающихся бесплатным воскресным обедом. Начали с уборки помещения, похожего на спортивный зал. Затем привезли столы и стулья, кухонные и столовые принадлежности, еду. Мы работали усердно, без перерыва, без лишних разговоров. Всех сближало ощущение высокой миссии. Единственной моей проблемой было то, что я проголодался.

Часам к двенадцати приготовления завершились. У здания стали выстраиваться в очередь те, кому предназначалась еда. Многие из них были одеты в лохмотья и выглядели, мягко говоря, неважно. Судя по всему, эти люди приходили сюда каждое воскресенье.

Наконец в двенадцать тридцать мы запустили первую партию в помещение. Наши клиенты садились за столы, а мы приносили им на подносах еду, напитки и десерт. Качество еды, похоже, было приличное, по крайней мере я, испытывая все возрастающее чувство голода, не отказался бы попробовать то, что раздавал. Но увы, нам было не до этого: люди шли и шли, и их еле успевали обслуживать.

Было ровно два часа, когда я все-таки решил обратиться к одному парню — китайцу или корейцу американского происхождения, с которым уже успел переброситься парой слов:

— Давай мы тоже пообедаем, а то я сильно проголодался!

До сих пор помню тот жесткий и уничижительный взгляд, которым я был удостоен за свои слова.

— Мы сюда пришли не для того, чтобы есть, а для того, чтобы накормить нуждающихся! — услышал я. Мой собеседник вдруг напомнил мне красного комиссара времен великого голода. Эх, если бы он знал, что я тогда нуждался в обеде не меньше тех, кого мы кормили!

Что поделаешь, благотворительность — так благотворительность. И я, несмотря на все растущий голод и усталость, продолжил свои героические усилия по разному пищи.

— Эй, сюда! Давай мне еще одну порцию бифштекса, да побольше картошки! — крикнул мне один бездомный в рваном свитере, вытирая свои сопля.

Не успел я принести спецзаказ, как тут же услышал другой возглас, обращенный ко мне:

— Кофе! Быстро! — какой-то бородатый старик в грязной кепке требовал добавки, еще не допив свой кофе в бумажном стакане.

Я сам ужасно хотел кофе, но, подавив свои чувства, побежал исполнять желание клиента.

Было три часа, когда я не вытерпел: взяв в руки поднос, я решительно подошел к раздаче и попросил еду для себя.

— А у нас ничего не осталось, — раздалось в ответ.

Клиенты разошлись, и мы стали убирать помещение, выносить мусор и отправлять обратно привезенные столы, стулья и другие вещи. К пяти часам вечера работа была завершена. Посмотрев на коллег-волонтеров, я заметил, что они были довольны, шутили, смеялись. По традиции, они собирались идти в ресторан и пригласили меня присоединиться. Я усомнился, что это мне будет по карману, но на всякий случай спросил, что за ресторан. Услышав название, я понял, что речь идет о дорогом нью-йоркском ресторане, где ужин обошелся бы мне минимум в сто долларов.

— Эх, как жаль, что у меня назначена встреча в другом месте, а то ведь я давно хотел побывать там, — заверил я своих новых друзей.

Они, со своей стороны, высказали сожаление и надежду увидеть меня в следующее воскресенье.

Доехав до центра Нью-Йорка, мы сердечно попрощались: они двинулись в сторону ресторана, а я — к ближайшему киоску, чтобы купить на доллар пакет картофельных чипсов на ужин.

Тогда мне казалось, что среди всех персонажей этой истории я оказался самым невезучим: бездомные получили качественный бесплатный обед, состоятельные добровольцы —

свое удовлетворение от общественно-полезной деятельности, ощущения исполненного долга и последовавшего за тем совместного ужина в эксклюзивном ресторане, а я, хотя и узнал любопытный для меня аспект американской жизни, чертовски устал от не шибко интересного труда в течение целого дня, да и замучился от голода. Однако теперь, по прошествии времени, я считаю, что тогда мне очень повезло: я понимаю, что действительно помогал нуждающимся. Конечно, было бы лучше, если бы в той ситуации я смог проявить большую терпимость и меньшую раздражительность, восприняв ее как отличный шанс для саморазвития, тренировки внутренней дисциплины и духовного роста. Но ведь жизнь не прекращает предоставлять каждому человеку шансы для самосовершенствования. Как говорил Ницше, то, что не убивает нас, делает нас сильнее. По крайней мере, может сделать...

**Ситуационное озарение:** каждый эпизод прожитой жизни содержит в себе урок, который можно осмыслять в течение всей последующей жизни.

## Введение в частную политику

Обычно мы привыкли рассуждать о политике в контексте государственных и общественных дел, борьбы за власть в стране, распределения властных полномочий в государстве, работы органов управления, формирования и изменения международных отношений и системы безопасности. Но политика присутствует и в частной жизни каждого из нас, поскольку человеку приходится быть политиком во многих бытовых ситуациях, в своих отношениях с окружающими людьми.

Общественной политикой занимаются общественные деятели, с государственной политикой имеют дело государственные мужи, международная политика является сферой деятельности дипломатов, а *частная политика* — это удел каждого человека. Подобно герою Мольера, который не подозревал, что разговаривает прозой, многие люди даже не догадываются, что вовлечены в частную политическую активность. Между тем человек является *Homo politicus* не только в общественной и международной жизни, но и в жизни частной, обыденной, повседневной.

В толково-словообразовательном словаре русского языка Т.Ф. Ефремовой слово «политика» в переносном и разговорном значении обозначается как «образ действий, направленных на достижение чего-то, поведение, определяющее отношения с людьми». Как видно, в данном значении понятие политики употребляется в контексте как стремления к достижению, так и человеческих отношений. Эти два свойства политики — целеполагание и социальные отношения — вполне могут выступить в одной связке, еще более подчеркивая главный смысл индивидуальной политики: стремление к личной цели посредством управления человеческими отношениями, или — управление человеческими отношениями для достижения собственной цели.

Приведу два простых примера. Первый связан с попыткой поступления в Оксфордский университет сына моего приятеля. Колледж, куда собирался поступать молодой человек, устраивал дни открытых дверей, во время которых абитуриенты и их родители имели возможность побеседовать с преподавателями университета, ответственными за набор студентов. Приятель, который очень хотел, чтобы его сына приняли в Оксфорд, пошел вместе с ним на эту встречу. Он слышал, что от произведенного впечатления зависит многое, поэтому тщательно подготовился. Преподаватель, пригласивший их на беседу в небольшую комнату, стал задавать различные вопросы молодому человеку. Желая направить беседу в нужное русло, отец пару раз попытался вмешаться в разговор, однако преподаватель весьма сурово посмотрел на него, как бы давая понять, что ему важна беседа с сыном, а не с отцом. Потом были экзамены, второе собеседование сына с тем же преподавателем-экзаменатором, уже наедине, и в конце концов результат: молодой человек не прошел конкурса, хотя был весьма близок к цели.

Приятель мне рассказывал, что потом нередко задумывался о том, что, возможно, поступил неправильно, явившись на первое собеседование вместе с сыном и попытавшись вмешаться в разговор. При поступлении в Оксфорд произвести на преподавателя благоприятное впечатление — значит уже сделать подделку, и теперь моему приятелю стало казаться, что его поведение в той ситуации никак не помогло сыну в этом.

Отсюда вопросы, относящиеся к сфере частной политики: как надо было себя вести отцу, каким образом он мог помочь сыну поступить в этот престижный университет, какую стратегию поведения ему следовало выработать и реализовать? Может быть, стоило попытаться найти какого-нибудь общего знакомого, или вообще не явиться на собеседование сына, или сказать пару добрых слов в адрес колледжа? Конечно, в конце концов все зависит от мотивации, подготовленности и способностей самого поступающего, но тем не менее отец как важнейший стратег семейной политики в той ситуации тоже играл заметную роль. Он мог предложить разные пути достижения поставленной цели, проявив при этом понимание ситуации и находчивость.

Второй пример я взял из своего пребывания на отдыхе в Анталии. Я оказался свидетелем того, как две семьи, прибывшие утром на отдых на побережье Средиземного моря, с удивлением узнали, что в гостинице им отводятся не семейные апартаменты с двумя комнатами и четырьмя кроватями, за что они уже заплатили, а обычные однокомнатные номера с двумя кроватями. Главы обеих семей — они же главные семейные политики и стратеги — тут же стали возмущаться, требуя того, что им полагалось. Но администратор гостиницы был непреклонен и утверждал, что может переселить гостей лишь завтра или послезавтра, а пока готов дополнительно поставить в предлагаемые номера еще по две кровати. Тут отец одного из семейств начал повышать голос, угрожать и настойчиво требовать свой семейный номер. Глава второй семьи также не бездействовал: он стал звонить каким-то своим знакомым, важным людям, чтобы решить возникшую проблему. Первая семья получила требуемый номер после обеда, а вторая — к вечеру. Но стоило им это больших нервов и усилий, день отдыха был потерян.

Теперь вопросы из области частной политики: правильно ли вели себя обе семьи? В какой степени они сориентировались в ситуации? Может быть, чтобы быстрее получить заветные номера, им стоило быть мягче, покладистее, или наоборот — вести себя еще более агрессивно? А может, надо было сразу воспользоваться предложенными номерами и, не теряя дня отдыха, пойти купаться на море и заняться другими развлечениями, чтобы на следующий день спокойно переселиться в семейные апартаменты? Или еще до вылета в Анталию проверить наличие правильной брони и номеров в гостинице?

Как в первом, так и во втором примере мы видим, что люди имели определенные цели, но сталкивались с препятствиями. И у них был выбор средств достижения своих целей: они могли пойти на ложь, использовать намеки, вежливо сказать о своих намерениях, начать разговор издали или сразу приступить к цели, максимально продемонстрировать уважение к собеседнику или остаться подчеркнуто нейтральными и т.д. и т.п. Люди, попадая в проблемную ситуацию, не ведут себя одинаково. Одни могут проявить

импульсивность, другие — расчетливость, из этих последних кто-то рассчитывает свои действия на два шага вперед, а еще кто-то — на десять шагов. Некоторые все время попадают в неожиданные для них ситуации, а некоторые — сами планомерно создают те ситуации, в которых потом оказываются. Часто мы видим, что наши желания не совпадают с желаниями окружающих людей или противоречат им. Бывает, что вечером жена хочет пойти в оперу или на концерт, а мужу гораздо интереснее побывать на соревновании штангистов. И что делать: вместе идти в оперу или на тяжелую атлетику, или же она отправится в концертный зал, а он — на соревнования, или, может, оба останутся дома? Если в прошлый раз в аналогичной ситуации уступил муж, должна ли теперь уступить жена? Но если она уступит, то как поведет себя муж в следующей схожей ситуации? Решая подобные житейские проблемы, люди оказываются в роли своего рода политиков, которые, *вырабатывая линию своего поведения*, должны учитывать многие факторы. Среди них — потребности, интересы, цели, ресурсы, степень свободы, настроения, сложившиеся отношения вовлеченных в данную ситуацию людей и т.д. Такая частная политика зачастую не выходит за рамки небольшой квартиры или остается в сфере отношений между двумя лицами, но она реальна и связана с властью и влиянием в межличностных отношениях.

Политическая деятельность связана с обладанием *властью* или ее распределением. Нередко это борьба за власть, порой — непростые усилия по дележу или распоряжению своей долей власти. Власть является сущностью, целью и даже инструментом политики. Ситуацию можно назвать политической, когда затрагиваются *интересы личности*. Политическая ситуация — это всегда и *проблемная ситуация*, то есть та, в которой человеку надо выработать определенную линию поведения, принять решение, как строить отношения с окружением.

Вот еще пример, вернее, описание жизненной ситуации одной женщины. Ей пятьдесят три, у нее муж и двое детей, и она — заведующая отделом в государственном учреждении. На работе вроде все спокойно, есть интересные дела, но и забот, как и везде, хватает. Вместе с тем в управлении,

куда входит ее отдел, образовались какие-то группировки с конфликтующими интересами, каждая из которых старается перетянуть ее на свою сторону. Поэтому все время приходится иметь дело со скрытыми мотивами и тайными действиями коллег, думать над последствиями своих отношений с ними. Недавно начальник управления намекнул, что готов ходатайствовать о повышении ее зарплаты при условии, что она возьмет к себе помощником сына какого-то знакомого. Но она уже знает таких протезе, проходила эту невеселую и обременительную школу. Поэтому говорить «да» не хочется, а если сказать «нет» — появятся осложнения с начальником. С другой стороны, высокая зарплата перед пенсией ей не помешала бы. Начальник и так не очень ее жалует, так как она ведет себя довольно самостоятельно. Как-то подвыпивший коллега из другого отдела разоткровенничался, что начальник управления хотел бы, чтобы она ушла с работы, и даже инициировал недавно проверку ее отдела. Вот, значит, откуда шла та проверка! Это был не первый случай, когда ее хотели подставить. Она бы и ушла с работы, но куда? Кто ее в таком возрасте возьмет? И вот приходится балансировать между самостоятельностью и терпением, улыбаясь начальнику и одновременно презируя его. Иногда притворяться получается, а порой она выдает себя с головой. Она чувствует, что политик из нее — так себе.

Дом — это, конечно, спасение. Здесь можно расслабиться, быть собой, не думать о впечатлении, которое она производит на окружающих. Хотя — как сказать. И в семье есть частная политика, взаимоотношения между домашними тоже полны открытых и скрытых мотивов, сотканы из мыслей, интересов и действий его обитателей. Вот ее муж, с которым она познакомилась еще в студенческие годы. Он теперь, с одной стороны, очень родной для нее человек, но с другой — совсем чужой. В последнее время замкнулся, перестал уделять ей и детям должное внимание. Редко когда ей удается поговорить с ним по душам. Чтобы не раздражать его, она тщательно подбирает слова, старается быть деликатной, но это мало помогает. Может быть, у него появилась другая женщина? Вряд ли: ее интуиция и наблюдательность этого не подтверждают. Но муж явно отдаляется от нее, и с этим надо что-то делать.

И сын, женившись, все более уходит в свой собственный мир. Она стала замечать, что сына иногда раздражают ее слова, хотя он старается этого не показывать. Ей неприятно видеть, как сын пляшет под дудку невестки, и она с болью чувствует, что он все меньше считается с родной матерью. Надо будет откровенно поговорить с ним об этом. А дочь все еще близка к ней, но стала хитро манипулировать родителями, скрывать что-то. Выросла, какие-то странные подруги появились. Нужно поинтересоваться их семьями, родителями.

Бывает, конечно, что все домашние, собравшись вместе, ведут себя естественно, искренне, без всякой политики и задних мыслей... Порой она подолгу рассматривает старые семейные фотографии, напоминающие о чудесных моментах. Теперь таких моментов все меньше и меньше. Ныне она все чаще вынуждена выстраивать свои отношения с близкими людьми, то есть быть настоящим домашним политиком. Она чувствует, что ситуация дома меняется и ей следует что-то делать, предпринимать какие-то новые шаги. Она задумывается над тем, как контролировать домашнюю ситуацию, как восстановить былую гармонию в семье. Иногда советуется со старой подругой, у которой не меньше проблем, чем у нее самой.

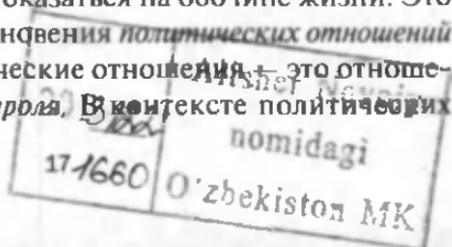
Таково краткое описание весьма ординарной бытовой ситуации, увиденной глазами одной женщины. Но если посмотреть на эту ситуацию с позиций каждого из членов ее семьи, все будет гораздо сложнее. Мужу кажется, что жена перестала понимать и поддерживать его: ему не нравится, что она так много думает о своей работе и все меньше заботится о семье. Сын недоволен тем настороженным вниманием, которое оказывают его жене в семье родители. Ему представляется, что родители недооценивают его супругу, и он считает такое отношение с их стороны несправедливым. Дочь чувствует себя обделенной — все ее сверстницы одеваются современно, красиво, а родителям наплевать на ее потребности. Внутри семьи наблюдается сложная динамика отношений, попыток повлиять друг на друга или избежать влияния других на себя. Дом, семья становятся настоящей ареной частнополитических интересов и действий. Если к этому добавить работу, досуг, отношения с соседями и прочие сферы жизни, где тоже

полно непростых взаимоотношений между действующими и наблюдающими лицами, то можно только подивиться сложности открывающейся картины. Каждый чего-то хочет от других, и все хотят чего-то от каждого; мало кому удастся сойти с орбиты взаимных интересов и влияний.

По существу, значительная часть мировой художественной литературы, произведений для театра и кино, да и вообще искусства в целом освещает область человеческих взаимоотношений — то, как люди влияют друг на друга или стараются избавиться от такого влияния. Похождения Дон Кихота или Д'Артаньяна, жизнь героев кинокартин «Служебный роман» или «Крестный отец» почти целиком состоят из частнополитических эпизодов. Преступления и интриги, которые распутывал Шерлок Холмс, сплошь замешаны на взаимоотношениях людей, а эпопею Бальзака смело можно назвать не «человеческой», а «частнополитической комедией».

Человек за рулем стремительно мчащегося автомобиля вынужден все время быть техническим и дорожным экспертом: следить за тем, исправна ли машина, что показывают ее приборы, нет ли на пути светофора, какие впереди имеются дорожные знаки, нет ли повреждений на самой дороге и т.п. Но как только водитель замечает, что его «тормозит» сотрудник дорожной полиции, он тут же становится еще и частным политиком — он вынужден начать «выстраивать» свои возможные действия и отношения с инспектором: что тот может сказать или предпринять, как ему ответить, стоит ли останавливаться или можно увильнуть?..

Обычно под политикой понимают особый вид деятельности по руководству и управлению, присущий лишь избранным и власть имущим, или феномен, имеющий место на уровне столкновения интересов таких больших социальных групп, как нации или государства. На самом деле политика всегда имеет место там, где присутствует человек со своими интересами. Поскольку интересы есть у каждого и далеко не всегда они совпадают с интересами других, то люди вынуждены искать возможности, чтобы не оказаться на обочине жизни. Это и является причиной возникновения политических отношений между индивидами. Политические отношения — это отношения власти, влияния и контроля. В контексте политических



отношений человек пытается добиться господствующего положения и контроля над поведением другого. Как ни парадоксально, иногда это удается путем подчинения. Подобные межличностные отношения проявляются в специфическом типе поведения: *политическом поведении* индивида. Такой тип поведения *целенаправлен* и имеет *внутренний план* (в особых случаях говорят и о «задней мысли»). Попросту говоря, политика, даже в быту, требует *расчетливости*.

Частная, или межличностная, политика — это способ реализации личных интересов посредством управления отношениями власти и влияния между людьми, или, проще говоря, отстаивание интересов посредством межличностного влияния. Даже Маугли, оказавшись в джунглях, должен был выстраивать линию своего поведения — свою частную политику — в отношениях с животными и людьми с учетом сложившейся ситуации и интересов сторон. И в джунглях, и в городах, и в селах ресурсы благополучия обитателей ограничены. Но если два хищных животных в лесу могут выяснить свои отношения просто и естественно, без видимой для человека политики, то люди, выясняя отношения, вынуждены считаться с весьма сложными социальными нормами, ценностями и условностями, а также с последствиями своих и чужих действий. От этого некоторые индивиды не становятся менее хищными, однако человеческое хищничество, каким бы неприглядным оно ни было, — это уже более «утонченное» по своей природе явление, чем звериное хищничество. Подумать только, какая потрясающая красота формы присуща страшным продуктам человеческой мысли — саблям, пистолетам, винтовкам, бомбам, пушкам, самолетам-истребителям, ракетам и другим рукотворным орудиям смерти!

Общеизвестно, что «места под солнцем» хватает не всем, однако, оказавшись на припеке, многие тут же начинают искать тенечек — где тоже, увы, бывает тесновато. Что же делать? Неужели человек обречен на бесконечное мелкополитическое копошение, крайнюю форму которого называют крысиной возней, или все-таки в своей частнополитической борьбе он может быть благородным джентльменом или рыцарем или даже может стать выше всякой частной политики? Вопрос стоит того, чтобы попытаться разобраться в нем.

## Рассказ об улыбке в Мертвом море

Накануне поездки на Мертвое море нас предупредили: завтра с утра не следует бриться. Оказывается, концентрация солей в море так высока, что бритая кожа будет сильно раздражаться и человек почувствует себя почти как под воздействием щелочи. Посоветовали также надеть какие-нибудь старые плавки, потому что после купания в Мертвом море они распадутся, как будто побывав в щелочном растворе. Но самое главное — надо беречь глаза.

Отправка из иерусалимской гостиницы назначена на 7 утра. Без пяти семь в мою комнату прибегает встревоженный приятель: он забыл о наставлении местных сопровождающих и побрился! Что же теперь делать? Товарища по поездке оставлять в беде не хотелось, и мы, все пятеро членов группы, решили в знак солидарности тоже побриться. Ну, постараемся не опускать лицо в воду. А уж если страдать — так всем!

Мертвое море — чудо природы. В нем нельзя утонуть, но можно лежать как на мягком матрасе. Его воды считаются целебными, и сюда приезжают люди из многих стран, чтобы исцелить свои болячки. Особой популярностью пользуется грязь Мертвого моря.

Мы с опаской вошли в воду. Сначала я, как и все, держал голову высоко над водой, но вскоре понял, что плавать в море, даже Мертвом, и при этом умудриться сохранить лицо сухим — дело мертвое.

Брызги стали колоть мне щеки и подбородок. Была не была: нырнул. Ох, как зажгло! Мне даже показалось, что кожа лица не то что покраснела, но получила ожог третьей степени. Однако, будучи инициатором коллективного бритья, я не хотел выдавать свои ощущения. И улыбнулся самой широкой улыбкой, на какую был способен.

Приятели, недоверчиво посмотрев на меня, также решили поплавать нормально, не вытягивая шеи из воды. Смотрю: через несколько минут все улыбаются, будто вода Мертвого моря не обжигала лица, а наоборот — ласкала. Но ни слова об ощущениях.

— Надо беречь глаза! — напомнил я, поглаживая пылающее лицо.

— Да, это самое главное, — согласились все.

Потом мы стали обмазывать черной грязью тела и лица, и нам оставалось лишь громко смеяться...

**Ситуационное озарение:** профессиональные политики могут позволить себе заниматься своим ремеслом лишь в рабочее время, а все остальные люди вынуждены иметь дело с политикой постоянно.

## Социальная среда и частная жизнь

Общество — естественная среда обитания человека, и, живя в нем, люди вступают в социальные отношения между собой, проявляют социальное поведение. Выдающийся немецкий социолог Макс Вебер социальным отношением называл «поведение нескольких людей, *соотнесенное* по своему смыслу друг с другом и ориентирующееся на это».

Мы можем говорить о широком разнообразии социального поведения людей, например, о публичной речи, рекламной деятельности, покаянии на собрании, одобрении или осуждении чьего-то поступка, проявлении агрессии по отношению к кому-то, объяснении в любви, помощи терпящему бедствие, сочувствии слабому, улыбке незнакомцу, попрошайничестве, сексуальном домогательстве, воровстве, обмане и т.п. По большому счету всякое поведение человека является социальным, ибо оно так или иначе всегда связано с другими людьми. Но в более узком значении этого понятия социальным является поведение индивида, которое влияет или может повлиять на другое лицо. Чтение газеты у себя в кабинете — это не социальное поведение. Но чтение газеты во время совещания — да. Индивид, ищущий в ванной комнате свою зубную щетку, демонстрирует социальное поведение лишь в очень широком смысле. Но если этот человек, ища зубную щетку, злится на кого-то, кто, по его мнению, виноват в пропаже, в его поведении более отчетливо появляются социальные компоненты. И уж явственно социальным становится поведение этого индивида, когда по поводу исчезновения зубной щетки он, скажем, начинает выяснять отношения с женой.

Включенность человека в социальные отношения не мешает ему иметь частную жизнь, личное отношение к миру и индивидуальное поведение. Конечно, в определенном смысле трудно провести четкую грань между индивидуальным и

общественным, поскольку социальные отношения пронизывают индивидуальное сознание и быт каждого человека. Ницше писал:

Того эгоизма, который ограничился бы самим собой и не выходил бы за пределы отдельной личности, не существует, следовательно, вовсе нет... «дозволенного» «морально-индифферентного» эгоизма... Свое «я» всегда поощряется за счет другого; «жизнь живет всегда на средства другой жизни», кто этого не понимает, тот не сделал по отношению к себе даже первого шага к честности.

Тем не менее индивид обладает определенной степенью обособленности, независимости и свободы. Частное лицо может иметь свою частную жизнь, частный капитал, частную собственность, частную компанию, частное мнение и частное отношение к жизни. Опять же понятие «частный» мы должны применять с определенными уточнениями. Дело в том, что чья-то частная жизнь может затрагивать интересы других лиц, частный капитал — стать объектом внимания правоохранительных органов, частная собственность — оказаться предметом спора между наследниками, частная компания — трансформироваться в публичную, частное мнение — отражать общественные установки, частное отношение к жизни — вызывать неприязнь у окружающих. Частное, конечно, принадлежит отдельному индивиду, но границы этого частного зачастую весьма размыты. Есть страны, где частная жизнь индивидов защищена законодательством, однако, в силу некоторой неопределенности частной сферы, существуют многие лазейки, позволяющие нередко обходить законы. Фотографировать то, что вы хотите, — ваше личное право, но и выбор, быть или не быть сфотографированным вами, — такое же личное право человека.

Признание и уважение частной жизни иногда порождает парадоксы. Помню, когда-то, когда я жил в студенческом общежитии одного американского университета, тамошняя администрация сделала мне замечание по поводу моего будильника. Оказывается, соседи жаловались, что им мешает его звонок. В ответ я сказал, что пользуюсь будильником в

собственной комнате и, вспомнив о трепетном отношении американцев к приватности, добавил, что никто не вправе вмешиваться в мою частную жизнь. Но администратор возразил: когда частная жизнь одного человека производит шум, нарушающий частную жизнь других людей, она уже перестает быть частной... Границы частной жизни наиболее четко определены именно там, где ее больше всего уважают. А там, где отношение к ней наплевательское, человек, особенно если он находится на верхних ступеньках социальной иерархии, зачастую волен делать все, что ему заблагорассудится, совсем не считаясь с частным мнением и личной жизнью других.

Но зададимся вопросом: у всех ли на самом деле есть частная жизнь? На этот вопрос трудно ответить однозначно. Личная жизнь, по-видимому, в той или иной степени есть у всех. Но «частная жизнь» как понятие, как некая реальность обозначена не во всех языках или выражена в разной степени. Так, для американца «private life» («частная жизнь») — это столь же очевидная реальность, как автомобиль или яблоко. Это понятие имеет даже более четкое содержание, чем понятие «personal life» («личная жизнь»). В быту американец больше ссылается на свою частную, а не на личную жизнь, в психологическом и правовом плане второе для него более аморфно, чем первое. Я заметил и другой парадокс в отношении американцев к своей частной жизни: с одной стороны, они строго соблюдают ненарушимость ее границ, а с другой — могут выставлять на всеобщее обозрение все ее детали (что нередко можно видеть в телешоу). Возможно, так происходит потому, что это их частная жизнь и они вправе делать с ней все, что пожелают.

В русском языке между понятиями «частная жизнь» и «личная жизнь» особой разницы нет, поэтому они, как правило, являются синонимами. Понятия частной жизни, частной собственности, частной компании и т.п. все больше проникают в современный русский язык и российское общественное сознание, но их социальный статус еще далек от статуса их американских или западноевропейских собратьев. Возможно, с дальнейшим утверждением и расширением частной собственности люди будут усматривать в понятии «частная жизнь» более позитивный смысл.

А вот многие народы вообще не используют или мало употребляют понятия частной жизни. Например, в узбекском языке достаточно четко обозначено понятие «шахсий хаёт», то есть личная жизнь. Но для этого языка несколько чуждо понятие «хусусий хаёт», то есть частная жизнь. «Хусусий мулк» («частная собственность»), «хусусий корхона» («частное предприятие») — пожалуйста, эти понятия в ходу, но не режущее слух «хусусий хаёт» (частная жизнь).

Означает ли это, что у народов, в языке которых отсутствует или весьма нечетко выражено понятие «частная жизнь», нет и собственно частной жизни? В том понимании, в каком она существует, скажем, у американцев, — нет. Коллективизм как особенность культуры предполагает высокую степень ориентированности поведения индивида на социум и общественного контроля над жизнью индивидов, в то время как индивидуализм как культурная норма, характерная для многих западных стран, позволяет отдельным лицам вести себя более независимо по отношению к обществу. Вместе с тем открытое проявление индивидуализма приводит к возникновению скрытых форм коллективизма, а явный коллективизм порождает неявные формы индивидуализма. Поэтому в коллективистском обществе, в отличие от индивидуалистического, частная жизнь человека становится действительно частной. Такой частной, что многие даже не догадываются о ее существовании.

Мы привыкли выделять в нашей жизни различные области, например, профессиональную, общественную, семейную и личную. Наше бытие будто состоит из разных сфер, иногда тесно взаимосвязанных или даже взаимопроникающих, а порой — слабо или совершенно не связанных между собой. Бывает, человек говорит окружающим: «Не вмешивайтесь в мою личную жизнь!» Порой это срабатывает: люди, уважая частную жизнь других, стараются особо не лезть туда. Но так бывает не всегда. Частная жизнь, особенно публичных фигур, знаменитостей и авторитетных людей, очень притягивает, завораживает. Немало людей наслаждается, читая чужие письма, заглядывая в замочную скважину соседа, рассматривая пикантные фотографии известных лиц, снятые папарацци. В связи с этим частная жизнь нередко оказывается зоной, требующей ограждения и защиты.

В данном случае речь, конечно, идет о защите собственной частной жизни. Люди не хотят, чтобы другие «совали свой нос» в их частную жизнь, но, как уже было сказано, многие не прочь сделать это по отношению к другим. Убежденность в праве на неприкосновенность своей частной жизни уживается в людях с потребностью быть в курсе личной жизни других. Любое вмешательство в чужую частную жизнь, даже продиктованное собственными частными соображениями, — это попытка оказать на нее влияние, а значит, попытка определенного контроля над ней. Целенаправленно действуя друг на друга, частные лица вступают в сферу частной политики.

Среди всего разнообразия индивидуального поведения человека мы можем выделить *политическое поведение*. Политические отношения — это тип социальных отношений, а политическое поведение является типом социального поведения индивида. Политическое поведение, как уже отмечено, касается отношений власти, влияния и контроля, устанавливающихся между людьми. Поскольку всякое социальное поведение индивида может оказать влияние на других лиц, оно по большому счету всегда является политическим поведением. Можно сказать и по-другому: в любом социальном поведении человека есть политический аспект. Но в более узком плане, в собственном значении этого понятия, под политическим поведением индивида мы подразумеваем такое поведение, которое, будучи осознанным и целенаправленным, обращено на обладание властью (на ее укрепление, расширение, распределение), а тем самым — на влияние и контроль над людьми и ситуацией. Невзначай произнесенное слово может обрадовать или обидеть другого человека. Но поскольку это не осознанное и не целенаправленное поведение, то оно не является политическим в собственном смысле этого слова. А если человек, преследуя свои цели, воздействует на другое лицо заранее обдуманном словом, то мы с полным основанием можем говорить, что он выступает как политик.

Обыденная жизнь человека насыщена политическими деяниями и событиями — не обязательно государственными, но частными. Частная политика одних будет затрагивать лишь отношения между отдельными индивидами, а у других эта сфера может охватить массы людей, интересы групп или даже

целых стран. Скажем, была ли ситуация Карибского кризиса в октябре 1962 г., когда СССР и США чуть не начали ядерную войну, исключительно государственным делом для Никиты Хрущева и Джона Кеннеди? Нет, конечно, эта ситуация была для них и глубоко личной. Оба выступали не только как лидеры сверхдержав, вовлеченные в политическое и чуть ли не активное военное противостояние, но и как личности, вынужденные решать свои сугубо индивидуальные, частные политические задачи. Карибский кризис мог укрепить их позиции в собственной стране и мире в целом, но мог и существенно их ослабить. Конечно, и Хрущев и Кеннеди тогда в первую очередь думали о судьбах своей страны и мира, то есть были вовлечены в государственную политику. Но, как показывают исследования, в той ситуации каждый из них был озабочен и тем, как сложится его собственная судьба в случае неэффективного руководства. Известно, что, выполняя свои задачи, Хрущев в Политбюро и Кеннеди в Исполкоме<sup>1</sup> вели сложные маневры: для них политика на уровне государства и на уровне индивида сомкнулись, образовав единую политику. Как государственные политики оба лидера выдержали испытание, предотвратив ядерное столкновение между двумя державами, но как политики частные они тогда понесли урон, вызвав недовольство «ястребов» в своем окружении и воинствующих элементов в более широких кругах. Некоторые аналитики даже определенным образом связывают последующее смещение Хрущева и убийство Кеннеди с тем, как они вели себя в ходе Карибского кризиса. Вот вам и возможные последствия взаимовлияния государственной и частной политики.

А сколько людей используют свое служебное положение в личных интересах! Злоупотребление служебным положением и коррупция — это тоже проявления своего рода частной политики людей, наложивших лапу на политику государства

---

<sup>1</sup> Для решения проблем, связанных с Карибским кризисом, президент Джон Кеннеди создал Исполнительный комитет Совета по национальной безопасности (Executive Committee of the National Security Council) в составе 14 человек, куда входили высшие должностные лица правительства, руководители военных, разведывательных и дипломатических ведомств. Этот комитет получил известность как ExComm — Исполком.

или организации. Напротив, правитель, живущий в нишете, олицетворял бы собой крайнюю форму идеи бескорыстного служения народу. Но этого, как правило, не бывает. Такого не было даже у большевистских руководителей.

Политик, преследующий общественные цели, ведет себя как общественный политик. Но если при этом он действует и в личных интересах, то одновременно он выступает и как частный политик. А может ли он по-настоящему следовать общественным интересам, если не принимает их как личные? Вряд ли. В социальной жизни людей общественно значимые цели неэффективны, если они одновременно не являются и лично значимыми, а лично значимые цели особенно действенны, если они одновременно представляют и общественный интерес. Это, конечно, не исключает возможности несовпадения личных и общественных интересов и, соответственно, частной и общественной политики. Тут-то и возникает возможность злоупотребления властью.

### Рассказ о стрелковом искусстве о стрелковом искусстве

В Анталии, вокруг главного бассейна туркомплекса, где мы отдыхали, ежедневно проводились различные игры и соревнования. Я лежал и загорал, когда ко мне подошел местный массовик-затейник и пригласил принять участие в соревнованиях по стрельбе из «воздушки», то есть пневматического ружья. Я согласился и оказался среди двадцати или тридцати отдыхающих, которых разбили на две команды.

Выстроившись в два ряда, мы по очереди начали стрелять по мишеням, расположенным метрах в десяти от нас. Один за другим все участники турнира делали по три выстрела. Максимальное число очков при каждом попадании — 10.

Не знаю, как получилось, но после трех выстрелов я набрал 30 очков и показал лучший результат. Честно говоря, и сам был удивлен, поскольку последний раз «воздушку» держал в руках лет тридцать пять назад.

После того как соревнования закончились, ко мне подошел массовик.

— Вы солдат? — спросил он.

— Нет, — удивился я.

— Офицер, значит, — уверенно произнес он.

— Да нет же.

— Гм, спецслужба? — понизил он голос и оглянулся по сторонам.

— Этого еще не хватало!

— Тогда инструктор по стрельбе? — не унимался массовик.

— Да хватит вам строить догадки. Профессор я, — говорю ему. — Преподаю в университете.

— Но вы же тридцать очков выбили! Исключительный результат.

— Так я же кружку пива до этого выпил, — попытался объяснить я.

Вечером, когда все собрались в амфитеатре в ожидании какого-то концерта, на сцену вышли массовики, чтобы рассказать об итогах дня и планах на завтра.

— Сегодняшний турнир стрелков с абсолютным результатом выиграл наш уважаемый профессор стрельбы из Ташкента! — вдруг слышу объявление. — Давайте похлопаем настоящему профессионалу, передающему свое боевое мастерство молодому поколению!

Вокруг все указывают на меня и аплодируют. Мне ничего не оставалось делать, кроме как поприветствовать народ.

На следующий день я сам записался на турнир стрелков, чтобы поверить, действительно ли могу хорошо стрелять. Люди оглядывались на меня, говорили «мастер», «чемпион» и «профессионал». Но как я ни старался, из трех выстрелов смог набрать всего девять очков: 4, 2, 3. После соревнования вновь подошел массовик.

— Я теперь по-настоящему поверил, что вы — профессионал. Вы же специально промахивались, чтобы дать возможность другим, а? Проверяли небось! — он восторженно смотрел на меня.

— Да, от вас ничего не скроешь! — воскликнул я, поняв, что спорить с ним бесполезно.

Я еще несколько дней участвовал в турнире стрелков и, несмотря на свои усилия, больше восемнадцати очков не набрал. Тем не менее все опасались меня как соперника и продолжали называть «мастером». А в последний день пребывания в туркомплексе администрация даже подарила мне игрушечную винтовку.

**Ситуационное озарение:** обществу легче поверить в очевидность невероятного, чем в вероятность неочевидного.

## Политическое животное

Аристотель назвал человека политическим животным. Это определение, на мой взгляд, предполагает, что человек по своей натуре политичен, и все, что он думает или делает, является частью политики или имеет к ней отношение. Аристотель, правда, анализировал политику, связанную с государством и общественным устройством. Но его идея, как мне представляется, напрямую относится и к политической активности индивидов в обыденной жизни — частной или индивидуальной политике.

Главной ареной частной политики являются межличностные отношения, поскольку обыденная политическая деятельность индивида представляет собой поведение, цель которого — оказать влияние на других ради собственного блага. Правда, между частной и общественной политикой не всегда можно провести четкую грань: они с легкостью могут переходить одна в другую или взаимно поддерживаться, а также одновременно быть и той и другой. Редкий общественный политик забывает о своем персональном благе, и поиск индивидуальной выгоды порой приводит человека к вершинам общественной или государственной власти. Хорошо, если человеку удастся не злоупотреблять властью и не стать коррумпированным частным политиком. А когда «частный политик» является одновременно и публичной фигурой, то его личные дела, например развод с женой, могут превратиться в политику публичную. Очевидно, что свой вклад в дело переноса частнополитических деяний известных людей в сферу общественной морали и политики вносит желтая пресса.

Три фактора побуждают людей становиться частными политиками: *наличие личных интересов, ограниченность ресурсов и свобода воли*. Конечно, все эти факторы могут возникнуть

и проявиться лишь в социальной среде, ибо человек — существо социальное. Пока у него есть частные интересы, которые сталкиваются с интересами других лиц, пока ресурсы, благодаря которым могут удовлетворяться его интересы, ограничены и пока он может выбирать, как ему действовать в той или иной значимой ситуации, человек будет вести себя как частный политик.

Любая частнополитическая ситуация в принципе является *проблемной*, ибо в ней есть элементы *конфликта* и она требует *принятия решения*. Проблема вытекает из необходимости реализации интереса (удовлетворение потребности, ублажение прихоти, достижение цели), конфликт содержится в борьбе за ограниченные ресурсы, принятие решения является следствием свободы воли. Эти три фактора и создают *политическую среду*, где обитают индивиды — частные политики.

Политика, как мы уже говорили, не обязательно бывает большой, она может быть и малой. Даже мелочной. Более века назад Михаил Салтыков-Щедрин в своей замечательной книге «Мелочи жизни» утверждал, что «в основе современной жизни лежит почти исключительно мелочь»:

Ах, эти мелочи! Как чесоточный зудень, вливаются они в организм человека, и точат, и жгут его. Сколько всевозможных «союзов» опутало человека со всех сторон; сколько каждый индивидуум ухитряется придумать лично для себя всяких стеснений! И всему этому, и пришедшему извне, и придуманному ради удовлетворения личной мнительности, он обязывается послужить, то есть отдать всю свою жизнь. Нет места для работы здоровой мысли, нет свободной минуты для плодотворного труда! Мелочи, мелочи, мелочи — заполнили всю жизнь.

С тех пор мало что изменилось. Поражает, как часто близкие люди — родственники, соседи, друзья — портят отношения из-за мелочей. Какое огромное место занимают всякого рода мелочи в жизни человека, или каким мелочным может быть весьма крупный общественный деятель или выдающийся человек! Мелочи жизни — это большое поле частной по-

литики. Но, конечно, все в этом мире относительно. Пустяк с точки зрения одного человека может оказаться далеко не мелочью с позиции другого. Однажды я изумился, увидев, как искренне был взволнован мой знакомый — малоизвестный писатель — вниманием к нему литератора, известного чуть более. Это, конечно, было субъективным восприятием поведения знакомого, поскольку я очень мало знал о внутреннем мире, творчестве и взаимоотношениях этих людей. Возможно, тогда я что-то упустил, что-то значимое, по крайней мере значимое для одного из них. Но можно сказать, что для многих людей их реальная частная политика и есть сфера самой насущной и тем самым «большой политики», хотя со стороны все это может показаться сущим пустяком.

Есть выражение «маленький человек». В художественной литературе этот тип представлен образами ординарных, ничем особо не примечательных людей, живущих обыденностью. Таких людей описывал Салтыков-Щедрин в «Мелочах жизни», такой человек является главным персонажем многих рассказов Гоголя и Чехова. Если допустить существование «маленького» человека, то вполне логично говорить и о человеке «большом», то есть значительном, живущем крупными заботами и делами, совершающем важные поступки. Но дело в том, что даже самые большие, важные, великие люди имеют свой «миниатюрный» мир, «мелкие» заботы, «маленькие» проблемы, «малюсенькие» забавы, «крохотные» прихоти. Субъективные масштабы слов, взятых мною в кавычки, для этих людей могут быть огромными, вселенскими. Какой-нибудь царь, падишах или генеральный секретарь мог уничтожить человека, одобрить или отвергнуть крупную сделку, создать или расформировать государственный орган сугубо из личной блажи или по капризу любовницы. Вот и получается, что «большие» и «маленькие» миры, дела и люди — это категории относительные.

Многие государственные мужи, высоко поднявшиеся по лестнице власти, признавали, что самое трудное на этом пути — не сражения на поле битвы высокой политики, а способность выживать, умение взять верх в мелкополитической возне с себе подобными властолюбивыми существами, играть в бюрократические игры, выходить сухим из воды,

преодолевать сопротивление завистников и недоброжелателей. Но это, полагаю, лишь полуправда — по крайней мере, для немалого числа политиков. А правда заключается в том, что «подставы» совершают и они сами. Многие из них, чтобы выжить и быть успешными в политической среде, не только защищаются, но и нападают. И не всегда открыто и дозволенными приемами. В «скрытом плане» у политика могут быть и темные стороны.

Обычно великие государственные деятели — это личности, способные не только ставить высокие цели и вести людей за собой, но и «толкаться в толпе», преодолевать повседневные и «свалившиеся как снег на голову» трудности, чутко улавливать настроения окружающих и находить общий язык с разными индивидами. Тот, кто не приспособлен к обыденным реалиям, редко пробивается к вершинам большой политики. Многие политические лидеры прошлого и современности прошли самую суровую школу жизни — и это не случайно: как известно, одни от трудностей ломаются, а другие становятся крепче.

Если человек по своей натуре политичен и для него совершенно естествен поиск власти и влияния, в том числе для удовлетворения повседневных нужд, то напрашивается вопрос о том, в какой мере ему изначально присущ эгоизм. Сторонники признания эгоистичности человеческого существа ссылаются на то, что любой индивид вынужден защищать себя и делать все возможное, чтобы обеспечивать свое благополучие. Это необходимое условие для выживания не только индивида, но и человеческого рода в целом, поскольку нежизнеспособность отдельного человека означает нежизнеспособность всего человечества. А как же альтруизм? — могут спросить противники подобного подхода. Ведь человеку присущ и альтруизм, не так ли? Могут ли люди выжить без оказания помощи друг другу и не обязано ли человечество своим прогрессом многим альтруистам, совершившим великие деяния совершенно безвозмездно? Да, говорят первые, но и альтруизм можно рассматривать как вид эгоизма: мол, в конце концов, человек поступает альтруистично лишь потому, что ему это или выгодно, или нравится. Бывает, что люди делают добро, чтобы очиститься от грехов, попасть в рай,

умилостивить бога — опять ради себя. Ответ на вопрос, лежит ли за любым альтруистическим поступком поиск личного блага, во многом зависит от понимания самих понятий эгоизма и альтруизма, но ясно одно: в любых, даже самых благородных действиях человека при желании можно усмотреть направленность на удовлетворение его личных интересов. В конце концов, многие общественные благодетели, совершая благородные поступки, получали от этого удовольствие или моральное удовлетворение, а значит, при этом у них были определенные личные интересы или мотивы.

Может, человек политичен по обстоятельствам, а не по рождению? И может, это жизненные условия заставляют его заниматься политикой — поиском личной власти и влияния в том или ином виде? И изменись обстоятельства, человек стал бы менее политичным или совсем неполитичным существом? Кто знает, кто знает... Сейчас же политика даже в быту требует усилий, сноровки, умения, хитрости. Политик, который уступает своему оппоненту, плохой политик. Он теряет уважение других и, главное, самоуважение. Успех, победа, признание — вот что нужно политику. Чтобы добиться успеха, политик делает все, что в его силах. Как говорится, победителей не судят (а если даже судят, то по иным меркам). Или — после меня хоть потоп. На худой конец — собака лает, а караван идет.

Хотя натура человека может быть изначально политической, требования реальной жизненной политики могут изменять эту натуру в том плане, что человек становится... еще более политичным и, кажется, менее гуманным. Какая же это гуманность, если ставится вопрос: ты или тебя? Ведь суть политики на индивидуальном уровне — это защищать и продвигать свои интересы, которые, как правило, не совпадают с интересами других. Пожалуй, «как правило» — мягко сказано: свои интересы всегда противоречат интересам других, хотя в некоторых аспектах могут и совпадать. Но, увы, в этом мире место под солнцем есть не для всех. Вон там, на улице, где кишмя кишат машины, только что освободилось место для парковки автомобиля. Понаблюдаем, кто окажется владельцем заветного пятачка. Сразу три водителя захотели занять это солнечное местечко, но досталось оно лишь одному. Он и

есть победитель, лучший среди них политик, стратег и тактик. Но жизнь ведь не исчерпывается этим эпизодом, и наш блестящий политик сейчас пойдет к себе в офис или домой, где его ждут новые, еще более сложные политические баталии. И кто знает, окажется ли он опять на белом коне?

Помню, когда мы все жили еще в Советском Союзе, то и дело приходилось или самому становиться частью банальных очередей в магазинах, или видеть толпы сограждан, пытающихся пробиться к какому-либо дефицитному товару. Многие из них, конечно, представляли собой закаленных политиков повседневности, но лучшими политиками были те, кто имел соответствующих знакомых или другие ресурсы, позволяющие обходить или укорачивать очереди. Видными политиками обыденности были и продавцы, товароведы, их начальники, знакомые, члены семей — все, кто имел специфические пути доступа к благам. Чем больше был дефицит, тем более рьяной становилась бытовая политическая борьба. А звезды частной политики наподобие великого комбинатора Остапа Бендера — ведь это таланты, которые в иных условиях могли бы стать и крупными общественными и государственными деятелями.

Но частной политики хватает в жизни каждого человека и без дефицита. В определенном отношении в бездефицитных условиях она даже «набирает обороты», становясь при этом утонченнее, изощреннее. Я знал человека, который никогда не повышал голоса, неизменно был учтив, внешне являлся воплощением интеллигентности и великодушия, но при этом всегда был вовлечен в скрытые политические игры и вредил многим людям, которые даже не подозревали о том, что стали жертвой продуманной тщательно засекреченной частной политики. Возможно, его обыденная политическая активность помогала его пищеварению, а может, доставляла ему эстетическое удовольствие. Как бы то ни было, он, имея сволочную натуру, был «блестящим» частным политиком, и редко кто догадывался о его темных помыслах и деяниях. Словом, своего рода местный макиавеллист — культурный и рафинированный интриган.

Определенная, самая элементарная политика, некая политическая борьба существует и у животных, живущих в

сообществах. Возьмем, к примеру, соперничество самцов за самок или за территорию. Чем не своего рода политическая ситуация? Грубая сила, конечно, важна, но не менее важны сноровка, хитрость, расчетливость, учет ситуации, складывающихся отношений в стаде, в лесу или где-то еще. Даже комар, пытающийся укусить спящего человека, должен проявить стратегическое и тактическое мастерство — иначе его может ожидать простой, но смертельный шлепок. При чем тут политика? — спросит кто-то. А при том, что любое взаимодействие двух и более целеустремленных субъектов, которые располагают хоть какой-то степенью свободы, следует рассматривать как политическую в принципе ситуацию. Мотылек, летящий к горящей лампочке, — не политик. Но комар, который может выбрать свою жертву, место и время нападения — это уже своего рода политик. Конечно, комариной политике далеко до людской — зачастую более кровожадной, но тем не менее у насекомых тоже есть некая политика. Чем выше животные стоят на эволюционной лестнице, тем больше между ними «политических отношений», то есть отношений власти и влияния, выстроенных на свободе выбора и расчете. Организованности в муравейнике или пчелином рое может быть больше, чем в стаде львов или обезьян. Однако обезьяны и львы являются более зрелыми «политическими существами» по сравнению с пчелами и муравьями, поскольку у них больше индивидуальных целей и степени свободы, а тем самым необходимости в более сложных способах осуществления взаимного влияния и учета возможных вариантов действий другой стороны.

Возвращаясь к человеческой политике, стоит отметить, что одними из первых подлинных политиков были наши пещерные предки. Кто какой угол пещеры займет, кто с кем будет спать, кто пойдет на охоту, а кто будет делить шкуру убитого медведя — все это было предметом настоящей политики. Но делить шкуру убитого медведя могли, в принципе, все, а вот действительно большой политикой был дележ шкуры еще не убитого медведя. В таком сложном деле могли преуспеть лишь избранные — те, кто были способны заранее рассчитывать не только свои, но и чужие шаги. Еще тогда обозначилась одна из основных черт политика — расчетливость.

С развитием способностей и умений первобытных людей, с усложнением их социальной жизни происходило и их совершенствование как политических существ. Появились вещи, идеи и чувства, о которых не стоило говорить вслух. Среди них — зависть к власти. Политики были вынуждены действовать более завуалированным образом. Маневр стал неотъемлемой чертой политического поведения. Вождю надо было не только быть главным, но добиться признания окружающими своего главенства. На политические реалии стали оказывать влияние такие вещи, как право, мораль, этические нормы, нравственность. Одновременно люди изощрились в одолении правовых и моральных ограничений. Только умелое реагирование на ситуации уже не обеспечивало политический успех: чтобы оказаться на высоте, необходимо было создавать ситуации. А для этого требовалось не просто знать своих друзей и врагов, но и прогнозировать их поведение в определенных ситуациях. Будущее стало занимать большое место в жизни политиков. Для них организация жизни по принципу «здесь и теперь» окончательно уступила место принципу «там и тогда». Все большее значение начало играть разделение политического труда, то есть умение людей помогать друг другу в достижении своих целей. Способность создавать союзы превратилась в одно из главных умений политиков. Но при этом возрастала цена осторожности: сегодняшний союзник завтра может оказаться врагом. Словом, везде и во всем надо было рассчитывать, рассчитывать, рассчитывать...

Представьте себе человека, который все время что-то рассчитывает. Ужас! Когда же он расслабится, станет естественным, самим собой? А может, расчет и есть естественное состояние для него, если он — «политическое животное»? Ведь он всегда должен быть готов к борьбе, к тому, что рядом окажутся еще более хитрые и расчетливые политики. Вот ваш извечный оппонент, исконный недоброжелатель, сегодня вдруг оказывает вам добрую услугу. К чему бы это, как понимать его поступок? Предложение мира или хитрый расчет, начало скрытой и многоходовой комбинации, подвох? А как теперь себя с ним вести — делать вид, будто ничего не случилось, выказать любезность или выяснить отношения? Постоянная готовность к борьбе не может не создавать внутреннего на-

пряжения, не правда ли? А может, так и должно быть? Может, это создает мотивацию, движет прогресс?

Джеймс Бьюджентал, один из самых авторитетных современных психологов, отмечал, что человек не должен ничего делать с собой, чтобы быть тем, кем он хочет быть; вместо этого он должен просто быть по-настоящему самим собой и как можно более широко осознавать свое бытие. Бьюджентал признает: сделать это лишь на словах — просто, а на деле — невероятно трудно, поскольку широкое осознание своего бытия и того, каким хочет быть человек, означает процесс изменения. Я вполне согласен с Бьюдженталом. Но что если наша глубинная сущность требует от нас быть лучше, сильнее, умнее, удачливее, счастливее, чем мы есть, — ведь налицо жесткая конкуренция с другими? То есть если вполне политические требования выдвигаются нашим же «нутром»? Человек может и не выполнять подобные требования, ведь он свободен отказаться от подчинения внутреннему давлению. Действительно, требования к человеку делать что-то могут возникнуть только тогда, когда у него есть какая-то степень свободы действий и, соответственно, он может поступать по-своему.

...Ох, вновь про политические требования, опять в мыслях закрутилась политика... Пойду лучше в соседнее кафе, там мне очень нравится, и цены не уязвляют. Но удастся ли мне занять любимый столик возле окна? Там ведь всегда полно народу. Что-нибудь придумаю, проявлю сноровку, попрошу официанта-приятеля или втиснусь, заняв желанное местечко как ни в чем не бывало. Политическая линия ясна, а остальное — дело техники.

### **Рассказ об английской осе**

Это было в Кембриджском университете, где я находился в качестве приглашенного ученого. В мою комнату залетела оса, которую я попытался мирно выпроводить в открытое настежь окно. Но тщетно: оса жужжала вокруг и явно не собиралась улетать.

В конце концов я решил пойти на крайний шаг: физическое устранение. Но тут же почувствовал какой-то дискомфорт. Это же английская оса. Международный контекст озадачил меня. Все же

Британия — великая держава, член Совета Безопасности ООН. Нужно ли мне затевать международный конфликт? И сколько в этой стране всевозможных обществ по охране всяких живых существ, которые пользуются большим политическим влиянием...

Пока я размышлял, оса куда-то исчезла, улетела, наверное. Облегченно вздохнув, я решил поплотнее закрыть окно: от греха подальше.

**Ситуационное озарение:** чем крупнее политика, тем меньше в ней мелочей.

## Свобода воли

Как мы уже отметили, одно из условий политической деятельности индивида — наличие у него определенной степени свободы действий. То есть политика связана со свободой, а свобода — это свобода воли. Действительно, можно ли говорить о свободе без воли? Недавно по телевизору показали заключенного, слова которого запали мне в душу. Он говорил, что самое страшное в тюрьме — это не какие-то физические, правовые и моральные лишения и страдания, но сам факт лишения свободы. Нет свободы — и нет человека, вернее, нет человека-политика, индивида, вырабатывающего и выбирающего один из возможных вариантов поведения, личности, которая, контактируя с кем-то, способна к взаимовоздействию.

Физическая несвобода — штука ужасная, а психологическая, моральная, душевная, духовная несвобода — не лучше. Когда люди лишаются свободы, они становятся безликими существами, превращаются в толпу. В толпе индивид ограничен в своих движениях, но не только: он поддается стадному инстинкту и теряет контроль над собой. Оказавшись в толпе, человек утрачивает возможности индивидуального выбора, он теперь не субъект, а объект политики. У субъекта может быть своя политика, но объект является предметом чужой политики. Толпа — это вожделенный объект диктаторов и тиранов — политиков, стремящихся к большей личной свободе за счет отнятия ее у других.

Если политика связана со свободой, то любой свободный человек, который реализует свою свободу, вынужден делать это через политику. То есть в определенном смысле каждый свободный человек несвободен в своих отношениях с политической деятельностью. Если он хочет оставаться свободным, иметь возможность выбирать, то должен повседневно

заниматься политикой — не обязательно большой, но малой, частной. Однако это нелегко: политическая деятельность, даже малая, многих изматывает. Поэтому иной человек сознательно выбирает несвободу — на это, как говорится, его воля. Феномен «бегства от свободы» с помощью конформизма, садизма, мазохизма и других механизмов блестяще описан Эрихом Фроммом в его одноименном бестселлере. Как индивид порой стремится в толпу, чтобы раствориться в ней! А некоторые даже убивают себя физически, чтобы избавиться от мучений выбора... — О, что же это за страшная свобода воли?

Давая человеку волю, бог в определенной степени приравнивал его к себе. А то какая же это воля? Иначе всё было бы predetermined свыше и не было бы никакой свободы воли человека. Конечно, за это человек должен быть благодарен богу, должен почитать его. Но то, что не все это делают, показывает действительное наличие у человека воли и тем самым истинное величие бога, позволившего человеку эту волю иметь. Давая человеку свободу воли, бог, возможно, пошел на большой риск. Но это был по-настоящему божественный поступок.

Свобода воли — это не такая уж приятная штука; она связана с хлопотами, выбором, ответственностью, необходимостью быть политиком. Первый раз я по-настоящему почувствовал ее бремя в 1989 году в самолете авиакомпании «Панам», направляясь из Москвы в Нью-Йорк. До этого я летал самолетами «Аэрофлота» — единственной в Советском Союзе пассажирской авиакомпании. Тогда все было просто: стюардесса подходила к тебе и молча ставила на столик минеральную воду в пластмассовом стаканчике. И ты, радуясь, что она тебе досталась, с благодарностью выпивал ее. Порой, правда, была возможность выбирать: стюардесса подносила стаканчики двух цветов: в одних была газированная минеральная вода, в других — лимонад. Но особых проблем с выбором не было, поскольку следовало быстрее схватить какой-нибудь стакан, чтобы хоть что-то досталось. Так вот, вернемся к тому авиарейсу по маршруту Москва—Нью-Йорк. В один прекрасный момент ко мне подходит улыбающаяся стюардесса с баром на колесиках и мило спрашивает: что

вы будете пить? Я несколько удивленно отвечаю вопросом на вопрос: а что есть? О боже, что тут началось! Никогда не забуду, как стюардесса стала перечислять напитки, которые были у нее в баре: кока-кола, пепси-кола, канада-драй, севен-ап, фанта... томатный сок, апельсиновый сок, яблочный сок, персиковый сок, абрикосовый сок... в общем, всяких там напитков было названий 15—20! И я вдруг ощутил, что мне непросто выбрать. Я остро почувствовал, что выбор — это дело очень сложное. Гораздо легче было бы, если бы стюардесса поставила на мой столик полагающийся мне единственный напиток. Тогда и думать не было бы необходимости, и мучительно выбирать не надо. А тут — целых 20 разновидностей напитков! Для меня это было действительно непростым моментом, за которым проглядывалась какая-то неизведанная доселе истина. Тогда я испытал редкое в обычной жизни пиковое переживание<sup>2</sup>. И во мне проснулся политик. Я овладел собой и как человек, который привык *выбирать*, попросил кока-колу.

— А какую кока-колу — обычную или диетическую? — мило улыбнулась стюардесса.

Тут моей деланной искусственности пришел конец: я впервые услышал, что кока-кола может быть обычной и диетической. И я растерялся. Надо отдать должное стюардессе: она продолжала так же славно улыбаться и будто не замечала моего конфуза. Мне было бы легче, если бы она помогла, просто поставив на столик хоть какую-нибудь кока-колу или что-нибудь посоветовав. Но нет: она, уважая мою свободу выбора, предпочла терпеливое ожидание. Понадобилось все мое присутствие духа. Для выхода из ситуации я готов был в тот момент выпить не то что колу, но даже какой-нибудь несмертельный яд.

— Обычную! — наконец выпалил я. И тут же улыбнулся: проснувшийся во мне политик был начеку.

До сих пор помню вкус той кока-колы. То был напиток познания. Тогда я вышел из «рая» несвободы и попал в «ад»

---

<sup>2</sup> Пиковое переживание, peak experience (англ.) — впервые описанное А. Маслоу особое состояние высшего блаженства или экстаза, связанное с изменением восприятия реальности. — *Ред.*

свободы, за что искренне благодарю авиакомпанию «Панам» и ее замечательную стюардессу. Я лишился невинности не-свободы. Когда все было в диковинку, свобода развязала мне ум и руки, воля побуждала к поиску выгодного решения. Матерый политик, который проснулся во мне, требовал все новых возможностей, чтобы реализовать свои интересы.

А где он был раньше? Действительно ли спал или все же каким-то образом родился в тот момент на борту самолета? Вопрос, похоже, о природе человека.

## Рассказ о поломке в ванной комнате

В Сиэтле я проживал в большом трехэтажном доме своего приятеля Джека. Было воскресенье, все домашние — сам Джек, его супруга Барбара и двое сыновей — неторопливо встали часов в десять утра и пригласили меня на завтрак. Пока завтракали, явился какой-то мужчина, с которым Джек направился в ванную комнату на первом этаже. Тогда я еще не знал, что это сантехник пришел устранить поломку в ванной.

В этот момент раздался телефонный звонок: на проводе оказалась наша общая знакомая из Сан-Диего Мишель. Джек, Мишель и я недавно участвовали в одной конференции в Сан-Диего, и нас связывали дружеские отношения. Мишель знали и домашние Джека. Немного поговорив с ней, его сын передал мне трубку. Мы поболтали о том и о сем, вспоминали конференцию, а потом Мишель спросила, где Джек.

- Он только что пошел с одним человеком в... одно место.
- А куда? — поинтересовалась Мишель.
- В ванную, — невинно ответил я.
- В ванную? В какую ванную?
- Ну, что на первом этаже, возле спальни Джека и Барбары.
- А... — как-то многозначительно произнесла Мишель. — Ну, передай ему привет!

Через несколько минут в столовую явился Джек. Барбара тут же сообщила, что звонила Мишель из Сан-Диего, спрашивала его и ей ответили (она посмотрела в мою сторону), что он пошел с каким-то мужчиной в ванную комнату рядом со спальней.

- Что? — Джек почему-то засуетился. Мне было неведомо, что в Америке немало мужчин (особенно в университетской среде) из-за боязни быть заподозренными в нетрадиционных отноше-

ниях, стараются не оставаться наедине или даже ходить вдвоем с другим мужчиной.

Он тут же схватил телефон, позвонил Мишель и, как бы между прочим, объяснил, что в доме находился сантехник и он вынужден был показать ему ванную комнату, где имелась поломка.

После этого он успокоился и присоединился к нашему завтраку. Все мы посмеялись, представляя себе реакцию Мишель на мои слова о том, что Джек пошел с каким-то мужчиной в ванную комнату.

— А Мишель, наверное, сейчас смеется, представляя реакцию Джека на то, что было сказано ей, — заметила Барбара.

Джек, вероятно, думая о реакции Мишель на свою собственную реакцию, искусно перевел разговор на другую тему. Я, реагируя на ситуацию, с энтузиазмом поддержал новую тему беседы.

**Ситуационное озарение:** не в каждой истине много правды.

## Немного о природе человека

Что, собственно говоря, есть природа человека? — Старое понятие, которое в философской, психологической, социологической и иной гуманитарной литературе время от времени вспоминают, но потом опять забывают. Это как мой деловый ремень: он очень добротен, и его даже приятно носить, когда мода благосклонна к ретро. Или как родной дом: крутишься там и сям по всему свету, но все равно возвращаешься в него.

К чему только не сводили природу человека: к «божественному», «космическому», «мистическому», «энергетическому», цифрам, идеям, «бессознательному», «доброму», «злому» и т.д. Дело в том, что никакую сущность невозможно объяснить ею же самой, хотя любая сущность адекватна только самой себе. Вот простой пример. Чтобы объяснить, что есть знак «А», я должен выйти за его пределы и обратиться к другим знакам. Но ни «Б», ни «В» и никакой другой знак не будут равны «А», поскольку ему абсолютно тождествен только знак «А». Однако не объяснять же «А» самим «А» — вроде «масло масляное» получается... И, пытаясь понять человеческую природу, приходится обращаться к другим сущностям, разным прилагательным и определениям. Так и ищут суть человеческой природы в социуме, экономических отношениях, в генах, космических стихиях и т.п. Можно видеть человеческую природу доброй, злой, ангельской, дьявольской, познаваемой, непознаваемой, неизменной, изменчивой, физиологической, психологической, материальной, духовной и пр. И все эти качества, с одной стороны, помогают понять человеческую природу, но с другой — уводят от ее понимания.

Выделю также «объективистские» и «субъективистские» подходы к пониманию человеческой природы (признаться, я без охоты использую эти несколько изнеможенные термины).

Первые стараются связать природу человека с так называемой объективной реальностью, природными или общественными законами, а вторые — с собственным миром индивида, внутренним опытом или переживаниями самого человека. Грубо говоря, речь идет о «материалистическом» и «идеалистическом» понимании человеческой природы, хотя использование этих затрепанных категорий может совсем запутать дело: так, никто толком и не знает, какова связь между материальными и идеальными факторами в человеческой истории и обществе. Это гораздо более запутанно, чем вопрос о том, что было сначала: курица или яйцо?

Говоря об объективистском направлении, можно упомянуть картезианство (но частично), марксизм, дарвинизм, социальный дарвинизм и классический бихевиоризм. Словом, линия Аристотеля. Субъективистское направление представлено в многочисленных философских и психологических традициях по линии Платона. В этом контексте можно вспомнить Канта, Юма, Фихте, Гегеля и других философов-идеалистов. Одна из самых влиятельных современных субъективистских традиций восходит к феноменологии Гуссерля — науке о феноменах как сущностях, представленных в сознании человека и доступных индивиду путем непосредственного восприятия.

В психологии феноменологическая традиция наиболее ярко представлена гуманистическими, экзистенциальными или экзистенциально-феноменологическими психологами, имена которых ныне широко известны и за пределами психологической науки. Они — наследники Хайдеггера, Кьеркегора, Ясперса, Сартра и других философов-экзистенциалистов. Труды Абрахама Маслоу, Карла Роджерса, Виктора Франкла, Ролло Мэя, Фредерика Перлза, Людвиг Бинсвангера, Джеймса Бьюджентала, Ирвина Ялома и других выдающихся психологов и психотерапевтов открыли многим простую, но замечательную истину: чтобы понять и даже изменить себя, надо прислушаться к себе, ощутить, почувствовать собственное Я, открыться своему уникальному опыту. Путь к полноценной человеческой жизни — это следование своей истинной природе. Поиск человеческой сущности, согласно экзистенциалистам, ведет к феномену существования —

экзистенции. Знаменитый экзистенциальный философ и писатель Жан-Поль Сартр вывел формулу: существование предшествует сущности. «Чувство существования», считал Бьюджентал, доступно посредством «внутреннего сознания», «направленного внутрь взора». По Бьюдженталу, только путем «внутреннего чувства» можно подступиться к пониманию истинного существования — «Я-бытия». Он отмечал, что яркое выражение фундаментальной природы человека заключается в том, чтобы быть *душевно сознающим*.

Углубляясь в человеческую душу, гуманистические и экзистенциальные психологи неожиданно для многих обратили внимание на вопросы политики и власти. Неожиданно — потому, что в силу своей максимальной ориентированности на внутренний мир отдельно взятого индивида, на мир субъективных переживаний личности они оказались наиболее отстраненными от темы политики. Почему даже психологи, интересующиеся прежде всего натурой самого человека, а не социально-политическими проблемами, вынуждены были повернуться к проблеме политики и власти? Да потому, что заметили политическую натуру человеческого существа. Один из столпов экзистенциальной психологии Ролло Мэй, автор книги «Сила и невинность», видел в силе и власти не теоретические проблемы, а постоянную данность, с которой приходится сталкиваться, используя ее, наслаждаясь ею и борясь с ней по много раз в день. «Карл Роджерс о личной власти» — так назвал одну из своих книг Карл Роджерс, этот выдающийся певец гуманизма, убежденный в изначально доброй природе человека. К концу жизни он всерьез увлекся социальными и политическими вопросами и мечтал задействовать свою «центрированную на клиенте психотерапию» в политике, использовать силу открытых человеческих отношений для решения глобальных политических проблем.

Кстати, именно Роджерс в упомянутой книге впервые употребляет понятие «политика межличностных отношений», правда, особо не углубляясь в него. Но в соответствии с его воззрениями, увеличение количества полноценно функционирующих личностей в обществе позитивно отразится на характере политических отношений не только

в стране, но и в международном масштабе. Полноценно функционирующая личность по Роджерсу — это человек, открытый своему опыту, переживаниям; его Я-концепция конгруэнтна, то есть соответствует его непосредственным — организмическим — ощущениям и переживаниям. Иными словами, у такого человека нет расхождений между его истинными переживаниями и самовосприятием. Однако чем больше такое расхождение, считает Роджерс, тем больше человек склонен быть враждебным по отношению к другим.

Согласно Роджерсу, в каждом живом организме заложена тенденция к росту. По мере реализации этой тенденции (процесс самоактуализации) организм становится все более независимым от окружающей среды и развивает способность контролировать свою жизнедеятельность. Создавая условия для актуализации человеческого потенциала, в частности, путем безусловного принятия индивидов такими, какие они есть, и тем самым способствуя возможности полноценного функционирования личностей, люди формируют новый политический климат в обществе и в межличностных отношениях. По мнению Роджерса, это ведет к *гармонизации политики межличностных отношений*. Открытость своему внутреннему опыту и внешнему миру, полагает он, дает возможность строить более совершенное с точки зрения политических отношений общество. Роджерс признавал, что его воззрения для одних могут показаться безнадежно идеалистичными, для других — несущими угрозу для привычного порядка властных отношений в обществе, для третьих — странными. Но сам он, отмечал Роджерс, принимает их с воодушевлением и надеждой.

Помню, в ходе своего знаменитого посещения Москвы в 1986 году и выступлений в переполненных аудиториях Роджерс говорил о желании организовать психологические «группы встречи» с участием высших руководителей США и СССР. По его мнению, это помогло бы изменить двусторонние отношения между супердержавами в лучшую сторону и тем самым упрочить мир во всем мире. Тогда для многих советских психологов эта идея показалась наивным прожектерством пожилого психолога-идеалиста, потому что мало кто верил в возможность оказания влияния на политические,

экономические, военные и стратегические отношения между государствами через методы групповой терапии, создание доверительных межличностных отношений. Но сейчас схожие методы довольно широко используются как элемент управления сложными затяжными международными конфликтами, потому что подобные конфликты — это функция противостояния не просто государств, но и задействованных в них социальных групп.

Мне кажется, подобная тенденция имеет вполне логическое объяснение: чем глубже мы вникаем в вопросы человеческого существования, сущности и природы человека, тем больше имеем дело с вопросами власти и политики. Даже самые глубины индивидуальной психологии опутаны сетью социальных отношений. Ну нет человека, человеческого существования вне социума, а тем самым — вне властных отношений, то есть политической реальности. Все дело заключается не только в свободе воли, но и в отношениях людей, которые, как ни крути, есть по сути своей властные отношения. Одни отношения пытаются культивировать, от других — освободиться, но всё так или иначе упирается в них. С королями, президентами, министрами, депутатами и менеджерами все ясно — их существование, а значит, и сущность с очевидностью связаны с властными отношениями. С мужьями, домохозяйками, родителями, детьми тоже понятно — они, чтобы существовать, должны влиять на кого-то или стараться контролировать влияние других на себя. Даже попрошайки и бродяги на своем уровне не свободны от отношений власти и влияния.

А как же быть с такими людьми, как, скажем, Григорий Перельман — гениальный математик, доказавший теорему Пуанкаре и впервые в истории отказавшийся от самой престижной в мире награды в области математики — медали Филдса — да и миллиона долларов в придачу за свое открытие? Ведь признание и деньги — это источник личной власти, ресурсы частной политики, и несметное количество людей денно и нощно мечтают о подобном. Разве образ жизни Перельмана — городского отшельника, избегающего контактов с журналистами, славы, материального благополучия, — это не доказательство возможности ухода от властных отношений

в обществе, независимости от социума и способности быть выше частной политики? Это как посмотреть. Во-первых, Перельман вольно или невольно породил огромный ажиотаж, медиабум вокруг себя и своего имени, а также выяснение личных отношений в математическом мире, словом, он стал заметной общественной фигурой, оказывающей воздействие на умы и сердца огромного количества людей, а тем самым превратился в своего рода политика. Во-вторых, Перельман, пытаясь отгородиться от коллег, назойливых журналистов и звак, ведет — и весьма успешно — определенную частную политическую линию. Порой кажется, что он не просто гениальный математик, но и гениальный пиарщик. Вот вам и уход от властных отношений и частной политики: иногда результатом этого может стать появление своеобразного — невольного — политика. А включись Перельман в обычный круговорот частной политики, то есть получай он награды, зарабатывай, давай интервью, поднимайся по социальной лестнице, — оказался бы в ловушке отношений власти и влияния. Впрочем, то же самое происходит, хотя в несколько иной форме, когда человек пытается не быть политиком. Недаром говорят: если ты не занимаешься политикой, она займется тобой.

Если попытаться измерить степень политического величия человека по уровню его влияния на остальных людей, то какой-нибудь отшельник, как Блез Паскаль, или теоретик-одиночка, как Альберт Эйнштейн, оказываются гораздо более заметными фигурами, чем многие правители и военачальники вместе взятые. Мало кто помнит имя китайского императора, в эпоху правления которого Конфуций служил мелким чиновником. Но именно Конфуций определил на тысячелетия характер мировосприятия и общественно-политических отношений в этой стране и даже кое-где за ее пределами. Диоген, живший в бочке, оказался политиком первой величины, в то время как многие его современники — хозяева роскошных дворцов — вряд ли могут быть отнесены к политикам даже второй величины. Никколо Макиавелли, отстраненный от государственной службы и вынужденный в уединении творить свои великие произведения, мечтал вновь вернуться к активной политической деятельности. Удайся

это, он, возможно, так и остался бы политиком средней руки и не стал бы человеком, оказавшим своими произведениями громадное воздействие на всю последующую политическую мысль человечества. А мысль, как известно, порождает деяния, и деяния человека всегда политичны.

## Рассказ о Моцарте и шоколаде

Весной 2006 года я оказался в Вене, где широко отмечали 250-летний юбилей со дня рождения Вольфганга Амадея Моцарта. Понятное дело, ведь Моцарта и Вену нельзя отделить друг от друга. В Вене Моцарт был везде: на витринах магазинов, коробках конфет, обложках газет, журналов. Его портреты украшали улицы и дома, кафе и пивбары. В общем, повальная моцартомания. Моцарт оказался не только гениальным композитором, но и мощнейшим коммерческим брендом, двигателем торговли и туризма.

Я поймал себя на мысли, что наиболее адекватно, на мой взгляд, образ Моцарта сочетается с шоколадом. Трудно представить лапшу с именем Моцарта. Колбасу или кашу, капусту или кувалду, химический раствор или ядерную боеголовку с названием «Моцарт». Наверное, и другие это чувствуют, ибо светлый образ композитора чаще всего можно было узреть именно на шоколадных коробках. В шоколаде Моцарт звучит бесподобно: это гениальный вкус, вызывающий музыкальное наслаждение во рту. Можно предположить, что народный образ Моцарта ближе всего оказался к шоколаду и потому, что в музыке этого величайшего композитора есть нечто обворожительно-сладкое.

В супермаркете подошел к продавщице и спрашиваю:

— Есть у вас шоколад «Бетховен» или «Бах»?

— Нет.

— Интересно, шоколад «Моцарт» есть, а «Бетховен» или «Бах» нет.

— Видите ли, — заметила продавщица, — «Бетховен» был бы хорош для острых блюд, жгучих изысков мексиканской, корейской и тайской кухни. А «Бах» замечательно подошел бы к гашишу, кокаину, марихуане, в общем, чему-то наркотическому, уводящему отсюда куда-нибудь туда.

Мне стало интересно.

— А как же Наполеон? Ведь есть же слоеный торт «Наполеон». И какой сладкий!

— Я про такой торт не знаю, но у нас вы можете купить коньяк «Наполеон». Очень отвечает названию: выпив, можно почувствовать свое величие. Он способен вдохновить на свершения и подвиги.

— Ну нет, у нас полно спиртных напитков с именами известных людей. Все они только опьяняют, но их вкус не по мне.

— Тогда купите «Моцарта» — почувствуйте величественную симфонию изысканного вкуса.

— Хорошо, дайте килограмм «Моцарта» в форме золотых монет.

Немного подумав, я решил приобрести и «Наполеона»: килограмм «Моцарта» требовал бонапартовой храбрости.

**Ситуационное озарение:** чем больше мы ощущаем чужое величие, тем меньше понимаем его суть.

## Мир отношений

Итак, одной свободы мало, чтобы индивид превратился в частного политика. Ну что делать со своей свободой, если человек один, вне отношений с другими? В таком случае свобода воли окажется лишь дорогой, но бесполезной в жизни игрушкой. Чтобы она стала настоящим жизненным инструментом, человек должен быть вовлечен в отношения с другими людьми, то есть в социальные отношения. Политическая деятельность индивидов возникает как функция свободы их воли в условиях социальных отношений. Проголодавшийся малыш, который плачет, чтобы привлечь внимание своей матери, действует как заурядный политик. А если он плачет, чтобы позвать мать, когда сыт, то поступает как политик заядлый и расчетливый. Постепенно овладевая всем арсеналом средств оказания влияния на окружающих людей, ребенок растет как частный политик. Глядишь, из него может выйти какой-нибудь крупный политический деятель.

Какие бы отношения между людьми мы ни брали — дружбу, любовь, зависть, ненависть, презрение и т.п., — все они содержат в себе элементы влияния. Объясняется ли парень в любви девушке, соглашается ли она выйти за него замуж, проявляет ли начальник равнодушие к нуждам подчиненного, выражает ли подчиненный возмущение по поводу позиции начальника — везде, кроме прочего, речь идет о межличностном влиянии и взаимовлиянии. Не только индивиды, но и группы, компании, организации, сообщества, нации, страны и альянсы государств вступают в отношения взаимного влияния. Ведь невозможно удовлетворить свои потребности, реализовать свои интересы без того, чтобы не влиять на других. И не всегда мы способны влиять на другого человека или группу людей в одиночку — нам может понадобиться

вхождение в альянс с кем-то, членство в организации, создание политической партии или общественного движения. Чтобы влиять, нужно иметь соответствующую способность и возможность. Способность влиять появляется с обладанием властью, возможность влиять на других людей приходит, если у человека есть соответствующие инструменты использования власти — как своей, так и чужой. Чем больше у человека власти, тем больше он может использовать возможности других людей в своих интересах.

Что нас больше всего интересует в повседневной жизни? Вообще-то это мы сами, то, что нас окружает, а также отношения, существующие в нашей среде. Но в некотором смысле мы и есть то, что нас окружает. Джордж Мид — один из классиков социальной психологии XX века — рассматривал *Я* как социальную по своему существу структуру, которая возникает в процессе приобретения социального опыта и деятельности. Согласно его взглядам, представление человека о себе обусловлено тем, как, по его мнению, воспринимают его другие, хотя это не всегда совпадает с тем, что другие действительно о нем думают. Ребенок начинает воспринимать себя так, как его воспринимают окружающие; социальные ценности, нормы и установки постепенно становятся его личными ценностями, нормами и установками. Культурно-историческая теория развития высших психических функций, созданная Львом Выготским и его коллегами и учениками, также раскрывает процессы превращения «интерпсихического» в «интрапсихическое», то есть межличностных процессов в индивидуальные. Иными словами, механизмы формирования человеческой психики и личности в целом встроены в социальные механизмы и могут актуализироваться лишь путем взаимодействия и общения индивида с другими людьми. Это проявляется и в образовании ценностей личности, ее убеждений и веры. Можно заметить, что очень немногие люди сознательно выбирают свою религию и могут менять одни религиозные убеждения на другие. Как правило, человек воспринимает эти убеждения от той среды, где вырастает и воспитывается.

Мир отношений неизмеримо сложнее физического мира, что признал когда-то сам Эйнштейн. Хотя человек и включен

в социальные отношения, ему непросто познать их: за одними отношениями следуют другие, отношения могут быть эфемерными, труднообъяснимыми, зависимыми от эмоций. Предметы потребления и роскоши, окружающая природа и загадки Бермудского треугольника — все это представляет для нас интерес в той лишь мере, в какой касается нас и наших отношений. Собственно говоря, психологически мы — это и есть наши отношения, и наоборот: наши отношения и есть мы сами, они формируют наши личности. Конечно, моя одежда, мой дом и автомобиль очень даже выражают меня, мой характер, мои ценности и возможности. Но на самом деле мир вещей представляет собой лишь упрощенную, материализованную форму гораздо более сложного мира отношений.

Ну что такое красивая, или дорогая, или безобразная вещь? Почему люди готовы тратить большие деньги, чтобы обладать прекрасными вещами, и избавляются от дурных? Дело, конечно, в первую очередь не в самих вещах. Любые вещи, и особенно предметы потребления, включены в систему человеческих отношений, играют определенную роль в этих отношениях. А поскольку человеческие отношения нередко сводятся к попыткам самоутверждения и влияния друг на друга, то и вещи становятся инструментами межличностной политики индивида. Редко кто особо наряжается дома для самого себя, ведь наряды служат инструментом социального самовыражения и влияния. Даже футбольный фанатик, надевший дома майку с цветами любимой команды, делает это в контексте своих отношений с этой командой. Мало кто коллекционирует марки, монеты, машины и другие вещи исключительно лишь для собственного обозрения, хотя может и бесконечно увлекаться ими. Принадлежащие нам предметы говорят о наших вкусах, возможностях, дают нам социальный статус, некую власть, выступают как орудие межличностного влияния. Какая инаугурация короля или королевы без увенчания головы короной? Какой автоинспектор без жезла, или олимпийский чемпион без золотой медали, или кембриджский профессор без мантии? Если вы живете в богатой западной стране и по вашей профессии вас можно отнести к среднему классу, но при этом у вас нет

автомобиля, телевизора, компьютера, музыкального центра, DVD-плеера и мобильного телефона, то, наверное, с вами что-то не в порядке или у вас особые убеждения. В любом случае найдутся люди, которые будут с вами начеку: мало ли что? Надо стать Махатмой Ганди или Альбертом Эйнштейном, чтобы ваша одежда и прочие принадлежности не влияли на то, как к вам отнесутся. Зато вас заметят, если у вас шикарная машина или дорогой мобильный телефон, это изменит отношение многих людей к вам, а значит, и ваше собственное отношение к себе. Вещизм жил, жив и будет жить, поскольку существовали, существуют и будут существовать человеческие отношения, выстроенные вокруг потребности во власти и влиянии. И причину фетишизма надо искать не в природе самого фетиша, а в человеческой натуре, берущей свое начало в социальных отношениях человека.

Человек, создавая обстановку вокруг себя, создает самого себя и строит свои отношения с миром. Богатая обстановка позволяет встречаться с людьми богатыми и обсуждать дорогостоящие проекты. Внешнее богатство не обязательно связано, а зачастую и вовсе не связано с богатством внутренним. Но как бы то ни было, внешняя среда становится частью внутренней среды личности. Даже великие мыслители и художники наподобие Леонардо да Винчи были зависимы от политики и находили средства к существованию (а значит и к творчеству) через политические связи и с помощью покровителей. А некоторые творцы, как Сальвадор Дали или Пабло Пикассо, став тем, кем они стали, превращаются в заметные политические фигуры в смысле их влияния на общество. Граф Лев Толстой в зените своей славы пытался убежать от привычного мира, разорвать свои устоявшиеся социальные связи, начать новую, чистую жизнь, жизнь без привычной частной политики. Это был героический поступок. Но, как известно, ничего не вышло: Лев Николаевич не смог уйти от существовавшего мира социальных отношений потому, что от него просто невозможно уйти. Святые и отшельники встречаются, но очень редко — как исключение из правил, подтверждающее эти правила. Однако у многих святых и отшельников тоже бывает своя политическая линия.

Пианист, всецело увлеченный игрой на рояле, — это не политик, но если он одновременно целенаправленным образом пытается решать и свои личные проблемы — это политик. Чтобы стать политической фигурой, необязательно профессионально заниматься политикой: главное — иметь способность целенаправленно влиять на людей. Влиятельный человек и есть простой идеал частной политики. В основе всякой политики и дипломатии лежит влияние. Влиять на других можно по-разному: кто деньгами, кто лозунгами, а кто интеллектом или искусством. Но никто, даже самый выдающийся политик или признанный гений (а тем самым весьма влиятельный человек), не может оказывать влияние на других сам по себе, «соло»: его политическая сила, способность оказывать влияние на других всегда есть результат его включенности в определенные системы отношений и условностей. Ну что такое Нобелевская премия? Это же условность, символ. Ее денежная сторона — не самая важная: есть менее престижные премии даже с большей суммой вознаграждения, а кроме того, многие были бы готовы заплатить за звание нобелевского лауреата гораздо больше денег, чем дает эта премия. Но Нобелевская премия — условность высшей марки, это конструкт мирового уровня. Став членом академии, парламента, генералом, старшим советником младшего дворника, человек вступает в мир социальных конструктов. Даже членство в бандитской шайке или неформальная причастность к определенной группе, например по признаку употребления молодежного сленга, придают некое социальное качество, статус, ощущение избранности, возможность влияния в рамках этой группы. Все это весьма значимо, все это материализуемые вещи и достижения, но одновременно и условности, результат каких-то сложных процессов, происходящих в обществе, своего рода конспиративного общественного договора.

Нужно ли учить хищника быть хищником? И нет, и да. Нет — потому что он уже хищник, рожден хищником. Да — потому что он, возможно, не полностью реализует свою натуру хищника. Нужно ли человека учить быть политиком?

И да, и нет. Да — потому что нет предела совершенствованию политического мастерства, увеличению ресурсов влияния на других, придумыванию новых конструктов властных отношений. Нет — потому что он уже рождается политиком.

Но в одиночестве любой политик перестает быть политиком. Почему одиночная камера считается самым большим наказанием? Для большинства даже компания отъявленных негодяев и рецидивистов — это подарок по сравнению с одиночной камерой. Одиночная камера лишает человека необходимой социальной потребности — потребности в общении. Лишь немногие сильные духом люди могут сохранить себя как личность в вынужденной изоляции от других людей или даже выбрать этот путь добровольно. Большинство людей боится одиночества. Особенно страшны одинокое детство и одинокая старость.

Общение и межличностные отношения есть столь же необходимый аспект жизни, что и питание. Общение, в том числе с самим собой, — это главная социальная потребность. Это не просто обмен информацией и социальным опытом, но процесс, позволяющий человеку испытывать сопереживание. Людям нужно, чтобы другие, особенно близкие, делили их радость и горе. Через сопереживание человек получает эмоциональную подпитку, чувствует, что он значим для другого, что он достоин уважения. И людям нравится чувствовать себя значимыми. По крайней мере я еще не встречал человека, которому нравилось бы, что его не уважают.

Социальный интеллект, то есть способность человека ориентироваться в обществе и выбирать эффективную форму поведения с окружающими людьми, не врожден, а формируется в ходе жизни, поэтому каждый имеет шанс продвинуться на этом поприще. Причем иной раз настолько далеко, что политика целых государств и народов может стать частью его частной политики. Не случайно немало властителей, не отличаясь особыми умственными, душевными и духовными качествами, пробилась к вершинам власти из самых низов: у них был обостренный социальный инстинкт и большой социальный интеллект — могучие орудия личной власти.

## Рассказ об отличной работе

О беспристрастности американской дорожной полиции ходят легенды. Моя знакомая рассказывала, что однажды ее задержали за незначительное превышение скорости на абсолютно пустой дороге, и несмотря на то, что она умоляла и всячески уговаривала полицейского, тот хладнокровно оштрафовал ее на двести с лишним долларов. Но я оказался свидетелем случая, который несколько изменил мое представление об американском дорожном полицейском.

Много лет назад я ехал с другой своей знакомой по автотрассе возле Сан-Диего. Она искусно вела машину, следя за тем, чтобы не превышать допустимую скорость. В этом была особая необходимость еще и потому, что за день до того она потеряла водительское удостоверение и не хотела иметь лишние неприятности с полицией. Но дорога была такой замечательной, а машина такой мощной, что, разговорившись о строгостях дорожной полиции, мы не заметили, как она все же превысила скорость. А полицейские там хитрые, не стоят на обочине дороги, как у нас, но незаметно ездят среди прочих водителей. Словом, нас технично засекли и остановили. Приятельница, конечно же, была сильно расстроена.

Пока она лихорадочно копалась в своей сумке, пытаясь вытащить какой-то документ, я обратился к полицейскому и искренне похвалил его за хорошую работу:

— Good job, officer! (Отличная работа, офицер!)

По лицу полицейского скользнула улыбка, и он повторил за мной: «Good job». Видно, понравился комплимент. И тут приятельница опомнилась и начала рассказывать, что я из СССР и нахожусь здесь на стажировке в мэрии Сан-Диего. Полицейский добродушно посмотрел в мою сторону, а водительница перешла к своему потерянному водительскому удостоверению, мол, «как раз сегодня собиралась ехать за новым» и т.д. Полицейский строго предупредил ее и... отпустил.

Во всем этом я не усмотрел ничего необычного, поскольку привык вести «переговоры» с нашими гаишниками, останавливающими меня на дороге, но приятельница была потрясена: в течение нескольких дней она звонила своим друзьям и рассказывала, как я похвалил полицейского и тот нас отпустил. И все сочли, что такое чрезвычайно интересное и уникальное событие может произойти только раз в жизни. Я же на короткое время

превратился в знаменитость в отделе управленческой эффективности городской мэрии, где был на стажировке.

А знакомую все-таки оштрафовали через неделю после того события: будучи за рулем, она увлеклась рассказом своему собеседнику о том, как недавно добрый полицейский отпустил нас, и не заметила, как превысила предельно допущенную скорость.

**Ситуационное озарение:** если в чем-то не везет, значит, повезет с размышлениями по этому поводу.

## Личная власть и ресурсы

О власти написаны горы книг и статей. Немало эпитетов, пословиц, поговорок и выражений характеризуют этот феномен с разных сторон. Одни воспевали власть, другие ее презирали, кто-то обращал внимание на ее позитивные аспекты, еще кто-то — на негативные. И это вполне понятно, поскольку, как отмечал Ницше, «в понятие власти, будет ли то власть бога, или власть человека, всегда входит в то же время способность *приносить пользу* и способность *вредить*». По мнению известного ливано-американского писателя, поэта и художника Джебрана Халиля Джебрана, «подлинная власть — это мудрость, охраняющая всеобщий справедливый естественный закон». «Я никогда не мог представить, как любое разумное существо может предполагать свое счастье за счет осуществления власти над другими», — говорил Томас Джефферсон, сам имевший доступ к большой власти. «Власть одного человека над другим губит прежде всего властвующего», — утверждал Лев Толстой, властитель дум миллионов. «Власть портит людей, а абсолютная власть портит абсолютно», — изрек британский политик и историк Джон Актон. Но с этим не вполне был согласен Бернارد Шоу: «Вообще говоря, власть не портит людей, зато дураки, когда они у власти, портят власть».

Центральный вопрос политики — это вопрос о власти, и неудивительно, что власть стала объектом пристального внимания и самих политиков, и исследователей. Понятие «власть» допускает еще более широкое толкование, чем даже понятие «политика». Социальный психолог Серж Московичи отмечал, что власть является действительным и неизбежным источником отношений между людьми. Власть, по словам Московичи, можно видеть повсюду: в школе и у домашнего очага, на рынке, в административных учреждениях, в государ-

стве и церкви. А по утверждению философа Мишеля Фуко, власть находится везде, потому что она исходит отовсюду. Вот и получается, что власть — один из главных элементов социального воздуха, которым мы дышим.

Таким образом, власть можно рассматривать в контексте не только государственной политики, но и повседневной жизни людей. Неудивительно, что психология изучает как сферу политической власти, так и феномен власти в ее обыденном, житейском аспекте. В этом отношении особо преуспела популярная психология. Одна из наиболее известных книг этого жанра — «Безграничная власть» Энтони Робинса — содержит психологически занимательные наставления по достижению личной эффективности и успеха в жизни.

Власть — это сила, мощь, способность человека что-то делать, добиваться, достигать. Но она не может быть реализована без наличия определенных инструментов власти. Так, любой глава государства номинально является обладателем верховной власти в стране. Вместе с тем его реальная власть зависит от того, подчиняются ли ему армия и другие силовые структуры, в какой степени он может участвовать в принятии важных политических решений и обладает ли другими конкретными инструментами оказания влияния на других. То же самое происходит и в частной жизни. Отец и мать могут быть высшими авторитетами для ребенка, но один из них может оказывать на него больше воздействия в силу обладания более действенными, скажем, материальными или педагогическими, инструментами влияния.

Власть как способность человека влиять на людей и ситуацию может проявиться на деле, но может оставаться и в потенциальном состоянии. Но даже с помощью своей неактуализированной власти личность может влиять на других. Скажем, человек хранит дома огнестрельное оружие; он еще никогда не применял его и надеется не применять и впредь. Тем не менее этот ресурс его безопасности определенным образом действует и в потенциальном виде: не всякий вор или злоумышленник полезет в дом к тому, кто, как он знает, вооружен.

Власть помогает управлять ресурсами и умножать их. Человек, успевающий припарковать машину в удобном месте, обеспечивает себе ресурс — легкий доступ к своему авто-

мобилью. Тем самым у него появляется определенная мощь, способность, власть делать то, что не может себе позволить другой человек, упустивший шанс завладеть стоянкой.

Ресурсы являются источником жизни, богатства и власти. Это могут быть сельскохозяйственные ресурсы типа урожая зерновых или посевов хлопчатника, символические ресурсы типа престижной марки автомобиля или титула, социальные ресурсы типа связи с важными лицами или членства в эксклюзивном клубе, духовные ресурсы типа веры или знания и т.п. Если власть открывает возможности влиять, то влияние делает возможным управление, а управление ведет к контролю над окружением, в том числе над ресурсами. Ресурсы же открывают возможности обладания властью. Круг замыкается.

В последнее время мы все больше убеждаемся, что природный газ, например, является источником не только энергии, но и политической мощи и международного влияния государства. А сколько беспощадных войн было на свете из-за водных ресурсов или нефти? На наших глазах разворачивается соперничество государств за ресурсы дна Арктики и космоса. Критически важными ресурсами жизни для будущих поколений могут оказаться другие планеты — возможно, человечеству когда-то надо будет перебраться туда.

Но как существо общественное человек более всего испытывает нужду в социальных ресурсах. В этом качестве может выступать огромное количество факторов, способных повлиять на отношения индивида с другими людьми: друзья, деньги, должность, место работы, район проживания, положение в обществе, моральный авторитет, достижения, награды и т.п.

Однако ресурсы ценны не сами по себе, а с точки зрения потребностей и ценностей оценивающей стороны. Трехкомнатная квартира может быть мечтой всей жизни для того, кто ютится в однокомнатной, в то время как для другого человека, у которого есть несколько больших домов и пятикомнатных квартир, ее значение, скорее всего, будет иным. Согласно психологическим исследованиям, в выборе спутницы жизни мужчины, во многом бессознательно, ориентируются на те физические свойства женщины, которые свидетельствуют о

ее способности принести здоровое потомство, в то время как для женщин, опять же неосознанно, весьма большое значение приобретает социальный статус мужчины, который выступает немаловажным ресурсом обеспечения достойного будущего потомства и семьи в целом.

Социальные ресурсы являются и важнейшими источниками индивидуальной власти, стратегическими и тактическими инструментами частной политики. Их значимость может, конечно, различаться (что наглядно иллюстрируется известным «не имей сто рублей, а имей сто друзей»). Принято считать, что ценность престижных частных школ и университетов заключается прежде всего не в знаниях, которые учащийся там получает, а в связях, приобретаемых в них: известное английское выражение «old school ties», то есть «старые школьные связи», — буквально говорит об этом.

Если друзья — важнейший социальный ресурс, то враги — это те, кто хотел бы лишить нас ресурсов — земли, воды, чистого воздуха, общественных благ и возможностей. Ресурсы нужны для существования и развития, а большие ресурсы важны для замечательного существования и прекрасного развития. Чем больше ресурсы, тем качественнее жизнь. Пока человек жив, он, пользуясь доступными ресурсами, старается инвестировать свои знания, усилия, таланты, связи, энергию, время, деньги в новые ресурсы, то есть превратить актуальные инструменты влияния в потенциальные, с тем, чтобы со временем иметь возможность вновь актуализировать их. Чем-то напоминает схему «капитал — инвестиции — капитал».

Если все наши усилия и достижения в принципе можно свести к инвестициям и накоплению ресурсов, то что мы, в конце концов, с ними делаем перед лицом вечности? Уносим в мир иной? Почему так много людей хотят, чтобы о них помнили после их смерти, и не просто помнили, а вспоминали лучшим образом? Страсть к посмертной славе или желание хотя бы иметь хорошую посмертную репутацию сильны в человеке настолько, что подобную силу невольно начинаешь оценивать в контексте законов эволюции. А действительно, ведь многие люди, стремясь иметь детей, продолжить свой род, вовсе не задумываются: зачем все это? Почему родители так сильно любят своих детей и многие из них готовы даже

пожертвовать своей жизнью ради жизни собственных потомков? Здесь действуют неведомые эволюционные законы. Нечто напоминающее законы биологической эволюции имеет место и в стремлении человека накапливать социальные ресурсы для какого-то далекого будущего, вечности, сверхзадачи. Конечно, если ты оставил на этом свете доброе имя, это будет приносить определенные дивиденды твоим потомкам. Люди уважают детей, внуков, правнуков и всех остальных отпрысков великих личностей и по-особому относятся к ним, и это есть прямое действие накопленных великими людьми социальных ресурсов. Социальный дивиденд, продленный во времени, что ли. Быть «Кеннеди» в США или «Ганди» в Индии — это огромный социальный ресурс, и перед отпрысками этих родов с легкостью открываются многие двери, которые непросто открыть людям с ординарными фамилиями.

Некоторые относятся к своим близким, например к детям или супругам, буквально как к ресурсам. Порой ведь как рассуждают? Родился мальчик — ага! — будет помощником, кормильцем. Родилась девочка — угу! — вынуждены растить ресурс для чужой семьи. Пора жениться — эге! — ведь кто-то же должен присматривать за домом и стареющими родителями. Конечно, каждый нуждается в ресурсах и каждый может быть ресурсом. Но при этом некоторые забывают о том, что каждый человек имеет и такой ресурс, как свобода воли. Человек, ставший ресурсом другого человека против своей воли, — это раб. Человек, сумевший умножить ресурсы другого человека за счет себя, — это благодетель. Человек, открывший другим доступ к божественным ресурсам, — это пророк.

Можно говорить о разных классификациях и типах власти, выделять мощь политическую, социальную, экономическую, моральную, физическую и др. Но по существу всякая власть в человеческом обществе связана с социальными отношениями: нет власти, если нет отношений, и нет отношений, если нет... власти. Даже духовная власть требует отношений с богом и воли, любви, благоговения или других властных интенций, чтобы войти в такие отношения. Социальная власть нужна, чтобы выстраивать отношения между людьми. А разве любовь не требует от человека способностей, умения, силы, мощи? Разве дружба не предполагает взаимного влияния дру-

зей? Разве деловые отношения могут начаться, если стороны не проявят волю? И даже презрение и ненависть требуют воли для того, чтобы они могли выйти наружу или, наоборот, оставались невыказанными.

Человек выступает частным политиком, когда преследует власть или распоряжается властью. Социальные психологи Джон Френч и Бертрам Равен выделили следующие разновидности власти человека: *власть положения, власть принуждения, власть вознаграждения, власть знатока и власть восхищения*. Затем к этой классификации были добавлены *власть информационная и власть связей*.

Как возникают эти типы власти и каковы их ресурсы? Власть положения основана на занимаемой индивидом должности. Власть принуждения опирается на страх. Власть вознаграждения — на способность индивида вознаграждать других. Власть знатока зиждется на обладании знаниями и навыками, которые ценятся другими. Власть восхищения базируется на способности индивида нравиться другим. Информационной властью обладает тот, кто располагает важной для других информацией. Власть связей проистекает из отношений индивида с влиятельными или важными людьми. Словом, всякая власть имеет свои специфические источники.

Итак, можно сказать, что положение человека, его знания, информированность, связи, способность принуждать или вознаграждать других, а также умение вызывать восхищение выступают ресурсами его власти. Власть положения, принуждения и вознаграждения опирается на то, какое место человек занимает в служебной или социальной иерархии, — это *позиционная власть*. А власть знатока, власть восхищения, власть связей и информационная в большей степени зависят от самой личности — это *власть личная*. Чем больше ресурсов или источников власти у индивида, тем более он в состоянии проявить себя как частный политик. При этом он сам, личными усилиями, независимо от своего положения способен накапливать ресурсы личной власти. А позиционная власть — это дело другое: сегодня она есть у человека, а завтра, в силу не зависящих от него обстоятельств, ее может и не быть. Поэтому любой умный политик, обладающий по-

зиционной властью, старается приумножать и свои ресурсы личной власти.

Конечно, хорошо, когда окружающие тебя любят и, ценя твои знания, к тебе прислушиваются. Однако в реальной жизни ресурсы власти, связанные с любовью к человеку и ценностью его личных знаний, могут оказаться неустойчивыми и недолговечными, это валюта, курс которой подвержен колебаниям. Каждый может вспомнить тех, кем недавно все восхищались, чьи знания и опыт весьма ценили, но кто теперь прозябает в безвестности. А вот информация и связи в качестве источников власти — это валюта твердая. И, наверное, многие могут припомнить тех, кто уже не занимает каких-либо заметных позиций, но умудряется сохранять и даже приумножать важные личные связи, а также обладать необходимой для других информацией. С такими людьми все считаются, с ними хотят иметь дело и те, у кого в данный момент большая позиционная власть.

Но ресурсы личной власти могут истощиться, если ими не заниматься, если не ухаживать за ними, не лелеять их. Связи надо крепить, информацией следует обмениваться, доброе отношение других необходимо ценить, знания нужно умножать — только так человек сможет поддерживать свои источники личной власти на должном уровне. В общем, чтобы ресурсы власти действительно стали социальным капиталом и работали, надо делать в них инвестиции и не стоит ими злоупотреблять. И нелишне подумать: а стоит ли этим вообще заниматься? Есть ли склонность к этому, нужда в этом, терпение и интерес? В жизни много и других сфер личных инвестиций: искусство, рыбалка, спорт, кулинария... Впрочем, во всех этих и других областях хватает частной политики, и все они открывают своеобразные возможности и специфические ресурсы власти и влияния.

Согласно исследованиям психологов, люди, обладающие существенной властью, отличаются уверенностью в себе и оптимизмом. Такие люди порождают определенные социальные ожидания от окружающих. Многим они кажутся умными, мудрыми и дальновидными, в их мнениях усматривают особый смысл. Помогая другим, властные люди завоевывают

их благодарность и благорасположение, вследствие чего могут укрепить свою власть и возможности влиять. Власть производит власть, как деньги делают деньги.

Каждая форма власти открывает разнообразные возможности осуществления индивидом своей частной политики. Но власть — это не дорога с односторонним движением: любой властитель, оказывая воздействие на других, менее могущественных людей, испытывает обратное воздействие с их стороны. Даже тюремщик, обладая почти абсолютной властью над заключенными, не может быть свободным от их воздействия. Раб, конечно, зависим от хозяина, на то он и раб. Однако и хозяин оказывается в определенной зависимости от своего раба. Во-первых, без раба он уже не хозяин. Во-вторых, без раба он сильно ограничен в своих возможностях. В-третьих, привыкнув к использованию рабского труда, он сам, как раб, становится зависимым от него. «Взойти на трон — значит продаться в рабство», — отмечал Джебран. «Человек, властвуя над другими, утрачивает собственную свободу», — говорил Френсис Бэкон. Стоит задуматься — кто, от кого и в какой степени зависит в этом мире.

### Рассказ об университетском фехтовальном клубе

В 1992 году в течение одного триместра я находился в Западно-Вашингтонском университете в качестве приглашенного ученого. Как-то, идя по кампусу, заметил извещение о работе университетского фехтовального клуба. Я заинтересовался, поскольку раньше серьезно занимался фехтованием и входил в состав сборной юношеской команды республики.

В указанное время явился в клуб. Чуть позже стали приходить студенты — члены клуба. Наконец, подошел и тренер, молодой человек лет тридцати. Я представился и попросил разрешения поучаствовать в тренировке. Он заметил, что надо заплатить членский взнос, на что я ответил, что с удовольствием это сделаю, если клуб мне понравится. Тренеру этот вариант явно пришлось не по вкусу, но он все-таки согласился.

Началась тренировка. Сначала немного побегали, затем подвигались без оружия у зеркала. После этого тренер открыл какую-то каморку и позволил ребятам достать оттуда рапиры, маски, фехто-

вальные костюмы и электрические датчики уколов. На мою просьбу дать рапиру тренер ответил отказом, мотивируя это тем, что обычно оружие новички получают лишь после нескольких занятий. Я опять стал его уговаривать, и в конце концов он уступил.

Проследив за движениями и боями ребят, я понял, что их уровень не очень высок. Понятное дело, ведь в Америке фехтование не является популярным видом спорта. Другое дело пройденная мной советская школа фехтования — одна из лучших в мире. Словом, по мастерству я на порядок превосходил всех членов клуба. Что довольно быстро и выявилось. Дело даже было не в моем личном мастерстве — я-то уже давно не фехтовал, — а в отсутствии всякого мастерства у членов того клуба.

Первого своего соперника я победил со счетом 5:0 (тогда была принята пятибалльная система счета). Затем были второй, третий, четвертый... пятнадцатый. У всех выиграл с таким же сухим счетом. Больше никого не оставалось, кроме самого тренера.

Вдруг в зале воцарилась тишина. Все студенты смотрели на тренера, они ожидали, что он возьмется за оружие и накажет меня. Мне показалось, что тренер несколько засомневался в своей силе, по крайней мере, он не сразу надел костюм и взял в руки рапиру. Но у него, собственно, другого выхода и не было, потому что все члены клуба, кто словом, кто взглядом, побуждали его сразиться со мной. Скажет «да» — может проиграть, скажет «нет» — потеряет уважение учеников. Он, наверное, решил рискнуть: авось победит.

Мы начали фехтовать; всякое движение в зале прекратились. Ребята окружили нас и болели за своего тренера.

Я довольно быстро повел в счете — 1:0, 2:0, 3:0, 4:0. Оставался один укол. Когда по техническим причинам тренер снял маску, я заметил в его глазах отчаяние. Он с ненавистью посмотрел на меня, видно, очень не хотел потерять лицо перед учениками. Я даже подумал: «А может, проиграть?». «Нет, проиграть-то не проиграю, но дам ему нанести мне четыре укола, чтобы он окончательно не потерял авторитет перед учениками», — решил я.

В этот момент он вдруг напал на меня: «парад», а я автоматически сделал «рипост» и нанес победный укол. Это была просто автоматика, я даже не контролировал свои движения. Но что делаешь, дело сделано. Мы поблагодарили друг друга, затем я сдал оружие, костюм и собрался уйти. Ребята смотрели на меня с удивлением, а некоторые даже с восторгом, а тренер прятал глаза.

Когда я выходил из зала, тренер меня догнал. Он заговорил, запинаясь:

- Знаете, мы бы хотели, чтобы вы стали членом нашего клуба.
- Да? Спасибо, но вряд ли я смогу платить членский взнос.
- Ну что вы, клуб будет оплачивать ваш взнос.
- Благодарю вас, но у меня, наверное, не получится.
- Более того, мы хотим, чтобы вы тренировали нас, — улыбнулся тренер. — Мы даже готовы платить вам.

— Очень признателен за предложение, но я уже принял аналогичное предложение фехтовального клуба другого университета, — ответил я с сожалением.

На этом и попросились. Не знаю, почему я тогда решил соврать насчет предложения фехтовального клуба другого университета. Наверное, в отместку за первоначальное отношение. А может, и надо было тогда хоть немного потренировать ребят. Тогда я бы мог включить этот факт в свой послужной список и открылись бы, глядишь, перспективы международной тренерской карьеры... И ходил бы я сейчас главным тренером сборной США по фехтованию... Нет, хорошо, что тогда отказался. А то сборная США по фехтованию не добилась бы нынешних впечатляющих успехов.

**Ситуационное озарение:** чем меньше одних шансов, тем больше других.

## Обыденная жизнь и взаимодействие людей

Зигмунд Фрейд рассматривал обыденную жизнь как сферу психопатологии. Скажем, забывает человек доселе хорошо знакомое слово — а это часто происходит в жизни каждого из нас — значит, тому есть причина, уходящая в глубь его подсознания. И живет человек своей повседневной жизнью, не понимая, почему совершает определенные поступки, поскольку поведение его управляется бессознательными побуждениями. Но повседневная жизнь полна и здравого смысла, смысла, который утверждается общим опытом поколений. Частная политика, не базирующаяся на здравом смысле, слишком рискованна. Если где-то принято выдавать девушек замуж в раннем возрасте, то политика многих родителей в этом вопросе, естественно, подчиняется такой установке. Если в определенной местности люди покрывают свои дома черепицей — значит, это неплохой строительный материал для этих мест, что и учитывается планировщиками и строителями. Истины и аксиомы, принятые на уровне здравого смысла (например, «дети должны уважать родителей» или «начальнику следует заботиться о своих подчиненных»), а также многие живущие в обиходе пословицы и поговорки («поспешись — людей насмешишь», «куй железо, пока горячо») могут пролить свет на понимание определенных аспектов частнополитической жизни индивидов. Очевидно, что почти на всякую пословицу можно найти свою «контрпословицу», но это, скорее, свидетельствует не о противоречиях обыденного сознания и здравого смысла, а о богатстве жизни и многообразии человеческого опыта.

Обыденная жизнь полна примеров — часто совершенно неприметных — стремления людей к власти и влиянию. Можно, скажем, заметить: у кого пульт управления домаш-

ним телевизором, у того и власть в семье. В семьях, где один признанный лидер, никто не борется за овладение телевизионным пультом — он всегда оказывается у лидера. Но в семьях, где идет подспудная борьба за власть, пульт может стать одним из вождельных инструментов подчинения себе воли других людей и контроля над поведением окружающих. Коллеги, соперничающие за внимание и благосклонность начальника, невольно борются за то, чтобы оказаться к нему поближе. И не только пытаются быть ближе, но и, по возможности, стараются заслонить собой соперника, чтобы начальник меньше замечал того. Но если шеф не в духе и хочет кого-то отругать, то каждый из соперников (конечно, каким-то неведомым для себя образом) исподволь старается открыть ему пространство для обозрения другого.

Отношения политической власти в государстве или административной власти в компании трудно отделить от фактора силы и власти в межличностных отношениях. Дворцовые перевороты, основанные на частной политике, могут определить и последующий ход государственной политики. Нередко участники частнополитических сражений приходят к положению статус-кво — к той или иной форме баланса сил. Так, после взаимной притирки молодоженов в семье создается определенный баланс власти, который позволяет людям жить вместе. У кого-то на это уходит несколько недель, а у кого-то — годы. Семьи, где не устанавливается баланс сил и не определены сферы влияния, предрасположены к разрушению или функционированию на уровне высокого напряжения. Когда борьба за власть и влияние становится важной, но трудно выносимой частью семейного быта, люди могут попытаться создать «зоны разрядки» за пределами дома, вне семьи. Это может быть круг друзей, спортивный клуб, рыбалка, кабак, работа, на худой конец. Некоторые практикуют «внутреннюю эмиграцию» из зоны напряжения, то есть уход в себя.

Влияние на другого человека можно осуществлять с «вертикальных» и «горизонтальных» позиций. Вертикальные позиции «сверху» и «снизу» указывают соответственно на доминирование и подчинение. Люди, пытающиеся влиять друг на друга, могут оказаться и на равном, то есть горизон-

тальном по отношению друг к другу положении. При этом они способны видеть друг друга, знать, что делает другая сторона, словом, занять позицию «лицом к лицу» и вести открытую частную политику. Но если один из них старается скрыть свои намерения, действовать исподтишка, словом, играть в закрытую частнополитическую игру, то он пытается оказаться «за спиной» своего партнера или оппонента. Впрочем, и оба взаимодействующих лица могут попытаться действовать втемную, из-за спины: с виду вроде ничего не происходит, а на самом деле — в разгаре тайная частнополитическая схватка.

Одна из популярных концепций, объясняющих причину появления и характер отношений доминирования-подчинения в обществе, — это *теория социального доминирования* и вытекающее из нее понятие *ориентации на социальное доминирование*, разработанные психологами Джимом Сиданиусом, Фелисией Пратто и другими учеными. Теория социального доминирования имеет дело с иерархическим строением общества, основанным на возрастном, гендерном и групповом принципах. В соответствии с ней, потребность в социальных иерархиях появляется при наличии межгрупповых конфликтов в условиях ограниченности ресурсов, поскольку иерархически организованные группы способны действовать более эффективным образом.

Ориентация на социальное доминирование, будучи личностной переменной, характеризует убежденность человека в том, что группа, частью которой он себя рассматривает, должна находиться в доминантном положении по отношению к группе, в которую он не входит. В социальной психологии была разработана шкала, измеряющая степень выраженности в личности этой черты. Люди с высокой ориентацией на социальное доминирование склонны с большей готовностью принимать иерархические отношения в обществе по сравнению с теми, у кого этот показатель меньше. Они также более охотно верят в мифы и объяснительные схемы, легитимирующие социальное неравенство и несправедливость. Роберт Альтмейер определил, что индивиды с высоким уровнем ориентации на социальное доминирование больше устремлены к власти и продвижению по социальной лестнице.

Позиция доминирования рассматривается многими как самая эффективная с точки зрения влияния на другого человека. Собственно говоря, понятия «доминирование» и «влияние» очень близки и в определенной мере синонимичны. Но влияние с позиции доминирования все же представляет собой специфическую форму влияния. Исследователи обращали внимание на связь доминирования и агрессии. Обыденная жизнь многих людей полна агрессии, деструктивного поведения, связанного с доминированием или стремлением к доминированию. Корни такого поведения мы можем найти в мире животных. Как отмечал Абрахам Маслоу,

место животного в иерархии доминирования отчасти определяется результативностью его агрессивных проявлений, а от места в иерархии в свою очередь зависит, сколько пищи оно получит, будет ли оно иметь партнера и удовлетворит ли оно прочие биологические потребности.

Похожую картину мы видим и в некоторых разновидностях людских сообществ, например, в преступном мире, где социальный порядок определяется фактором доминирования и силы. Доминирующая фигура — как в животном, так и в людском мире — пользуется преимуществом в доступе к различным благам и общим ресурсам. Британская газета «Индепендент» приводит результаты исследования ученых под руководством Джеффри Брейтуэйта из университета Нового Южного Уэльса в Австралии, согласно которым в любой среде начальники, как доминантные особи, «метят» территорию, стремясь утвердить свой авторитет и продемонстрировать власть. При этом имеется много сходного между поведением животных и людей. Так, обезьяны выставляют напоказ ярко окрашенные части своего тела, павлины — оперение, а мужчины-руководители склонны сочетать темный костюм, указывающий на авторитет, с розовой рубашкой или цветастым галстуком. И мужчины-руководители, и доминантные самцы многих племенных пород животных склонны расхаживать важной походкой и выпячивать грудь. По мнению Брейтуэйта, люди унаследовали у животных стремление демонстрировать властность, маскулинность, сексуальность и

авторитетность. Племенная организация жизни и иерархия помогали выживать в непростых условиях. Но даже в современных условиях люди сохранили подобные черты в своем поведении, что объясняет живучесть, например, дедовщины.

Иногда не только позиция доминирования, но и положение подчинения имеет определенные привлекательные стороны с точки зрения влияния на другого человека. Женщина может управлять доминирующим в семье мужем с позиции подчинения, с помощью мягкости и гибкости, а борец айкидо способен победить грозного соперника, используя его же силу. Как говорится, капля камень точит: «мягкая» сила вполне может взять верх в противостоянии с «твердой». Вот что говорит древнекитайский мудрец Лао-цзы в трактате «Дао дэ цзин»:

Человек при своем рождении нежен и слаб, а при наступлении смерти тверд и крепок. Все существа и растения при своем рождении нежные и слабые, а при гибели сухие и гнилые. Твердое и крепкое — это то, что погибает, а нежное и слабое — это то, что начинает жить. Поэтому могущественное войско не побеждает и крепкое дерево гибнет. Сильное и могущественное не имеют того преимущества, какое имеют нежное и слабое.

Живя в обществе, люди не могут не взаимодействовать между собой, даже если хотят этого. Например, отказ в общении с кем-то или игнорирование чьего-то письма может быть более действенным механизмом оказания воздействия на этих людей, чем непосредственное общение или переписка.

Действие — это всегда взаимодействие. Действуя открыто или скрытно, люди вступают в различные формы взаимодействия. Взаимодействуя же, они влияют друг на друга, что, в свою очередь, означает и влияние на самого себя. Девушка, загадочно посмотрев на парня, может возбудить его интерес к своей персоне, что в дальнейшем, вполне вероятно, повлияет на ее самочувствие и поведение. Парень, познакомившись с красивой девушкой, может повысить свою самооценку. Одно взаимодействие порождает другое, это сравнимо с волнами, которые, накладываясь, усиливают или ослабляют друг друга. Глядя на морскую поверхность, трудно понять, какая волна

порождает какую. Этого не знает даже ветер, основной погонщик волн.

Волны человеческого взаимодействия могут распространяться очень далеко. Вспомним комикс знаменитого датского художника Херлуфа Бидструпа: начальник ругает своего заместителя, тот кричит на подчиненного, а он — на секретаршу, та — на свою подчиненную, она срывает зло на мальчике-посыльном, а последний в ярости пинает собаку, которая кусает того самого начальника. Часто мы даже не догадываемся, какую цепную реакцию вызывают наши действия. Сегодня утром я заметил, как незнакомый мужчина хмуро посмотрел на меня в коридоре одного учреждения. Может быть, это явилось опосредованной реакцией на то, что года два назад я нетерпеливо нажал на гудок своего автомобиля, торопя водителя, который, как мне показалось, заснул у светофора?

Социальное взаимодействие может происходить по многим каналам: через устное или письменное общение, выступление по телевидению или обращение в газету, через мимику или жесты, через окрик или молчание, через создание или разрушение каких-то предметов... Любое слово, всякий акт молчания, каждое движение человека несет в себе потенциал воздействия на других, а значит, и на него самого. Два камня, лежащие недалеко друг от друга, индифферентны друг к другу, но два человека, оказавшись в одной компании, обязательно взаимодействуют между собой. Это происходит с людьми не только в одной компании, но и в более обширных сообществах.

Взаимодействие людей может быть случайным или целенаправленным, хотя порой нелегко провести между ними четкую грань. Перекинулся словом с попутчиками в общественном транспорте или надел старую шляпу, которая, как оказалось, раздражает начальника, — это простые примеры случайного действия/взаимодействия. Отказался пойти на свадьбу сына сослуживца, несмотря на его настойчивые приглашения, или сделала новую прическу специально для того, чтобы привлечь внимание коллеги, — это тривиальные примеры целенаправленного действия/взаимодействия. Один в состоянии использовать любую случайность для достижения своих долгосрочных целей, другой — перед лицом случай-

ности забывает о вынашиваемом. Акт целенаправленного воздействия на другого человека или группу людей для достижения своих целей и есть политическое поведение.

Люди, взаимодействуя и пытаясь влиять друг на друга, имеют определенное *положение* и действуют в определенной *манере*. *Поведенческое положение* — это позиция, которую занимает человек во взаимодействии с другими лицами. *Поведенческая манера* — это способ, с помощью которого он вступает в это взаимодействие. Поведенческое положение, или позиция во взаимодействии, варьируется от *доминантного* до *подчиненного*, а поведенческая манера ранжируется от *жесткой* до *мягкой*. Мы можем говорить о разной степени выраженности той или иной поведенческой позиции и манеры человека, когда он взаимодействует с другими.

### Ситуация

Школьный выпускной вечер. Весь класс давно ждал его и готовился к нему. Многие девушки сшили или купили нарядные платья, а большинство парней впервые в жизни надели костюмы. Все они хорошо понимают, что этот вечер станет одним из самых незабываемых в их жизни.

После окончания торжественного собрания всех выпускников пригласили сфотографироваться вместе. И вот класс в полном составе стоит в ожидании щелчков фотоаппарата. Ваня, как всегда, в центре. Он держится очень уверенно, он прям и сосредоточен. Костя, конечно же, находится рядом с ним. Он тоже держится вполне уверенно, правда, пару раз оглянулся на Ваню. Ваня прекрасно заметил эти взгляды, но проигнорировал их. Где же Петя? Ну, где же ему быть: конечно, где-то с краю. Его почти не видно, то ли его заслонили стоящие вокруг ребята, то ли он сам скрылся за спинами товарищей. Зато Вова оказался во втором ряду, сразу за Ирой. Он будто ограждает ее от взглядов позади стоящих ребят. Ира, посмотрев вокруг, вдруг перешла в другой конец первого ряда и бросила взгляд на Ваню. Таня, поймав взгляд Иры, сложила руки на груди.

Случайно ли Ваня, Костя, Петя, Вова и Ира разместились именно так? Элемента случайности нельзя исключить,

но очень многое в подобных расстановках, в проявлениях вербального и невербального поведения людей определяется групповой динамикой, существующими межличностными отношениями, особенностями социальной оценки и самооценки индивидов.

Имеются различные вербальные и невербальные показатели позиции во взаимодействии и манеры поведения индивидов. На положение доминирования указывают такие признаки невербального поведения и языка тела, как занятие центрального места в пространстве общения, распрямленное туловище, самоуверенность, вхождение на «чужую» территорию, позиция на возвышенности, громкость голоса, говорливость, шумливость, расправленные плечи, прямой взгляд, твердая походка и др. На положение подчинения указывают такие признаки, как периферийное местонахождение, незаметность в группе, согнутое туловище, поклоны и приседания в качестве знака приветствия, тихость, смиренность, опущенная голова и т.п. Еще Альфред Адлер замечал, что неуверенный в себе человек ищет поддержки и старается на что-то опереться, например, на стол или стул. У него могут возникнуть соответствующие привычки, например, всегда становиться возле какой-нибудь стены и опираться на нее. Его установки могут сказаться на осанке, в результате чего человек будет сутулиться.

О мягкой манере взаимодействия свидетельствуют улыбка, приветливость, открытость позы и т.п. О жесткой — закрытость позы, суровость вида, твердость взгляда, резкость движений и т.п.

Доминантное положение не всегда определяет жесткую манеру поведения, поскольку люди, будучи доминантными, могут вести себя и весьма мягко. Так ведут себя, например, некоторые высокие начальники, а также люди воспитанные или очень уверенные в себе. Скажем, тихий, но твердый голос свидетельствует о комбинации мягкой манеры и доминирующей позиции. Мягкие манеры даже могут подчеркивать доминантную позицию человека. Порой какая-либо выдержанная фраза начальника вызывает у подчиненных больше ужаса, чем окрики или другие эмоциональные формы поведения.

Подчиненное положение также не всегда связано с мягкой манерой поведения: человек может быть подчиненным, но жестким. Возьмем в качестве примера поведение капризного ребенка или многих подростков, которые в общении с родителями или с другими взрослыми стремятся выпятить свою самостоятельность, или загнанного в угол подчиненного, который демонстративно старается вести себя жестко по отношению к своему начальнику.

Таким образом, каждый индивид, вступая во взаимодействие с другим лицом, может вести себя (1) доминантным и жестким, (2) доминантным и мягким, (3) подчиненным и жестким, а также (4) подчиненным и мягким образом. Скажем, на работе человека все знают как доминантного и жесткого, а дома его воспринимают как подчиненного и мягкого. Человек может сознательно менять свою позицию и стиль взаимодействия с другими, а порой он вынужден делать это, приспособливаясь к ситуации. Но есть люди, которые более или менее постоянно проявляют один из четырех вариантов комбинации отмеченных поведенческих позиций и манер.

Интересно то, что многие люди, независимо от характерных для них поведенческих позиций и манер, в идеале хотели бы стать максимально доминантными и жесткими, в то время как своих оппонентов желали бы видеть подчиненными и мягкими. Это, в частности, проявилось в наших игровых экспериментах по изучению особенностей межличностного влияния с помощью размеченного на полу «интерактивного поля», или поля взаимодействия. Такое игровое поле состояло из четырех квадратных секторов, образованных двумя пересекающимися линиями. Вертикальная линия обозначала шкалу доминантности—подчиненности, а горизонтальная — шкалу мягкости—жесткости. Соответственно, четыре сектора поля взаимодействия — это сектора доминантности—жесткости, доминантности—мягкости, подчиненности—жесткости и подчиненности—мягкости. Взаимодействующие друг с другом люди оказывались на определенной точке одного из указанных секторов.

Игрокам объясняли, что верхний правый сектор является местом, где располагаются индивиды с доминирующей позицией и жесткой манерой поведения, верхний левый

сектор — это место для людей с доминантным положением и мягкой поведенческой манерой. Люди с подчиненным положением и жесткой манерой поведения располагаются в нижнем правом секторе. Те, кто обладают подчиненным положением и мягкой манерой, находятся в нижнем левом секторе.

Участники игр, взаимодействуя между собой невербальным образом — то есть мимикой, пантомимикой, с помощью различных звуков или легких подталкиваний, — могли перемещаться по секторам поля и находить себе подходящее место на интерактивном поле, а также содействовать определению адекватного места для других. У них была возможность образовывать альянсы, чтобы противостоять какому-то человеку или группе. И независимо от того, представляли ли игроки себя или какое-нибудь государство, они чаще отталкивали остальных на нижние сектора, а сами старались занять верхний правый угол игрового поля. Даже самые скромные пытались пробиться в верхний правый сектор, хотя он был определен нами как *потенциально конфликтный*, поскольку в нем оказывались люди, готовые проявить агрессию по отношению к другим.

Похожая картина была обнаружена и в экспериментах Евгения Головахи и Александра Кроника: испытуемых спрашивали о том, какие качества они хотели бы добавить другим, а какие — себе, и оказалось, что большинство опрошенных хотело бы прибавить другим «мягкие» свойства (доброжелательность, искренность, сочувствие), а себе — «твердые» (выдержка, уверенность, сила воли). Иными словами, на уровне обыденного сознания многие люди склонны одобрять и культивировать власть и доминирование в себе, одновременно негативно оценивая и стремясь ограничить их в других.

Можно сказать, что доминирование и жесткость воспринимаются многими как желательные для себя качества, а подчинение и мягкость — как нежелательные. Большинство предпочли бы оказаться в шкуре условного *быка* (доминантный и жесткий), чем *олень* (доминантный и мягкий), *козы* (подчиненный и жесткий) или *овцы* (подчиненный и мягкий). Вместе с тем после дискуссий о поведении игро-

ков многие участники игр, особенно в свете обсуждения идеи «мягкой силы», то есть власти, основанной на культуре, знании, добропорядочности и высоких ценностях, становились сторонниками сочетания доминантности и мягкости (модель оленя) как лучшей формы поведения в условиях социальной действительности. Но, будучи готовыми поменять жесткую манеру поведения на мягкую, они, тем не менее, вовсе не были склонны пересмотреть свое предпочтительное отношение к доминантной поведенческой позиции. То есть многие были готовы стать более мягкими, но не желали терять доминирующие позиции в отношениях с другими. Это было особенно характерно для мужчин, хотя и немало представительниц прекрасного пола придерживалось аналогичной точки зрения. По-видимому, идея предпочтительности доминирования имеет глубокие эволюционные корни, хотя нельзя исключить, что отношение к доминантности и подчиненности может быть различным в разных национальных культурах, половых, возрастных и профессиональных группах. Не следует забывать и о том, что не все стремятся стать вождями, сознательно предпочитая находиться в числе последователей. Есть и те, которые привыкают к «козьей» или «овечьей» судьбе.

### Рассказ о будущем Великом сышке

Кажется, по моему внешнему виду во мне трудно усмотреть выходца с Дальнего Востока. Ну, другой тип строения лица, разрез глаз и т.п. Но, как оказалось, у человеческой пронизательности нет границ.

В один прекрасный день весны 1992 года я обедал в столовой американского университета, где находился в качестве приглашенного ученого. Неподдалеку сел парень, видно, студент. Разговорились. Оказалось, он только что с собеседования с потенциальными работодателями. Американские университеты регулярно проводят подобные ярмарки трудоустройства студентов старших курсов.

- Ну и как? — спросил я.
- Все отлично, меня, наверное, возьмут в ФБР!
- Вот это да! — насторожился я.
- Кстати, а вы откуда? — спросил он.

— Ну, раз вы становитесь федеральным сыщиком, то вам не будет трудно догадаться, — сказал я. — Попробуйте угадать с трех попыток.

— Хорошо. — уверенно принял вызов будущий сыщик. — Китай?

— Нет, — я был удивлен таким выбором, ибо ничего китайского в моем лице не было. Да и одет был я весьма обыкновенно, как все вокруг.

Парень почесал затылок. Ну, думаю, сейчас догадается, по крайней мере, хотя бы приблизительно.

— Корея?

Моему удивлению не было конца. Я отрицательно покачал головой. Студент задумался.

— Ага, Япония! — сказал он обрадованно. Видно, не сомневался, что на этот раз попал в точку.

— Здорово! — сказал я, улыбаясь. — Можете быть уверены: из вас получится отличный сыщик!

На том и расстались. Я впервые имел возможность пообщаться с вероятным сотрудником ФБР, а он — с настоящим японцем.

Я долго не вспоминал эту историю, пока в 2005 году не очутился в Японии. В Киото ехал в такси вместе с сопровождающей меня девушкой. Перед тем как мы вышли из машины, водитель обратился к ней и они немного поговорили по-японски. Оказалось, тот был удивлен, что всю дорогу мы разговаривали между собой на английском языке.

— Дело в том, что таксист принял вас за японца, — сказала она.

Тогда я подумал: наверное, тот парень в университетской столовой действительно обладал удивительной проницательностью, первым заподозрив во мне пусть скрытого, но все же японца.

**Ситуационное озарение:** облик человека бывает обманчивым, ибо может выражать и его истинную сущность.

## Потребность во власти и стремление к превосходству

Многие мыслители писали о стремлении человека к власти, влиянию, превосходству, которое проявляется не только в сфере высокой политики, но и в повседневной социальной жизни. «Вождение власти — самая вопиющая из всех страстей», — утверждал Тацит. «Из всех страстей человеческих, после самолюбия, самая сильная, самая свирепая — властолюбие», — отмечал Виссарион Белинский. «Власть — это такой стол, из-за которого никто добровольно не встанет», — писал Фазиль Искандер. Люди обращали внимание на одурманивающее воздействие власти на человека, обладающего ею. Выражения «опьянение властью» или «упиваться властью» образно передают наркотические свойства этого феномена. Но это относится лишь к тем, кто ею обладает. На остальных же она может обрушиваться всей своей тяжестью.

Фридрих Ницше сыграл большую роль в повышении интереса к феномену власти как среди ученых и философов, так и среди широкой публики. «Где бы я ни обнаружил живое создание, я находил желание власти», — писал Ницше. Ницше говорил о *воле к власти* как о способе бытия, принципе существования, воле к жизни. Он считал, что борьба за жизнь, утверждение жизни осуществляется через волю к власти. Воля к власти, по Ницше, представляет собой творческую, позитивную силу.

Альфред Адлер, создатель «индивидуальной психологии», также уделял первостепенное внимание воле к власти. Среди психологов, которые говорили о социальной сущности человека и при этом основательно занимались проблемами власти и влияния в обыденной жизни, Адлер занимает особое место. Начав с анализа «воли к власти», Адлер в конце концов за-

менил это понятие другим — «*стремлением к превосходству*». Стремление человека к превосходству и было поставлено во главу угла его психологической концепции. В представлении Адлера, это стремление скорее характеризует тягу человека к совершенству, нежели его желание доминировать, хотя проявляться оно может и таким образом. Побуждает человека двигаться к совершенству его *чувство неполноценности*, которое вовсе не является патологией и в нормальных условиях представляет собой вполне позитивную движущую силу личности.

Человеку свойственно компенсировать свои недостатки, чувство своей неполноценности, считал Адлер. Первоначально он уделял внимание психологическим механизмам компенсации физических недостатков индивида. Впоследствии Адлер говорил и о компенсаторных механизмах, порожденных осознанием индивидом своих социальных и психологических проблем. Чувство неполноценности, отягощенное неблагоприятными обстоятельствами, например физическим недостатком ребенка, чрезмерным потаканием ему или его отвержением, может породить *комплекс неполноценности*. В свою очередь комплекс неполноценности связан с *комплексом превосходства*: за одним из них, считал Адлер, всегда скрывается другой. Понятие «комплекс», которое употребляется им в отношении неполноценности и превосходства, отражает ненормальное, преувеличенное чувство неполноценности и стремления к превосходству. Чувство неполноценности, которое распространяется на всю личность, Адлер рассматривал почти как болезнь.

Стремление к превосходству, отмечал Адлер, никогда не исчезает у человека, именно оно формирует его разум и психику. Оно проявляется даже в сновидениях. Извечное стремление людей к преодолению чувства своей недостаточности, незащищенности, слабости движет личный и общественный прогресс, но комплекс неполноценности способен породить агрессию, деструктивное поведение. Многие трудновоспитуемые дети, невротики, сумасшедшие, алкоголики, наркоманы, преступники и самоубийцы становятся таковыми из-за стремления к превосходству, не

подкрепленного верой в социально приемлемые способы его достижения. Особая предрасположенность человека к символам власти, статуса и престижа может быть приметой комплекса превосходства.

Адлер полагал, что стремление к превосходству над другими может превратиться в стремление к власти над другими. Он рассматривал стремление к личной власти как роковое заблуждение, отравляющее человеческое общество. Когда атмосфера общества пропитана жаждой власти, это не может не отразиться на душевном состоянии людей, особенно детей.

Таким образом, переживание своей неполноценности побуждает индивида стремиться к успеху, превосходству, совершенству. Вместе с тем оно является причиной многих социальных проблем человека. Если человек не в состоянии надлежащим образом направить свое стремление к достижению превосходства, то у него может появиться комплекс неполноценности, ведущий к бегству от жизни, или комплекс превосходства, ведущий «к бесполезной и иллюзорной жизни».

Важное место в концепции Адлера занимает понятие *стиля жизни* — системы целенаправленных стремлений индивида, возникающих под влиянием желания превосходства. Поскольку речь по существу идет о системе поведения, мотивированного потребностью во власти и направленного на социальное влияние, этот феномен обозначает определенную линию политического поведения. Адлер приводит в пример то, как дети с развитым чувством неполноценности стараются избегать более сильных детей и играют с теми, кто слабее их. А слабые дети, позволяя управлять собой и подавлять себя, дают возможность ребенку с ненормальным, патологическим проявлением чувства неполноценности ощущать свое превосходство. Закрепившись, подобная межличностная политика становится одним из основных элементов образа или стиля жизни взрослого человека.

Серьезное внимание Адлер уделял социальным чувствам индивида. Чтобы ребенок развивался в правильном направлении, считал Адлер, в нем следует развивать *чувство общности*. Недостаточно развитое чувство общности заставляет человека ориентироваться на бесполезную жизнедеятельность. Дефи-

цит этого чувства — характерная особенность проблемных детей, преступников, душевнобольных, алкоголиков. Так, по замечанию Адлера, душевнобольной не говорит на языке *здорового смысла*, который представляет собой высшую степень развития чувства общности. Развивая у детей чувство общности, помогая им ставить полезные цели в жизни, можно избежать превращения чувства неполноценности в комплекс неполноценности (или превосходства).

Адлер отмечал, что люди живут сообща потому, что как отдельные индивиды они неполноценны и слабы. Он видел спасение человечества в чувстве общности и *социальном сотрудничестве*. Социальный интерес, являющийся природным, врожденным свойством, полагал Адлер, служит компенсацией всех естественных слабостей человека. И если первоначально Адлера интересовал человек-эгоист, жаждущий личной власти и стремящийся к личному доминированию, то в конце жизни его привлекал феномен человека с выраженным чувством социального интереса, человека, стремящегося к общественному благу.

Социальный интерес индивида не исключает наличия у него частного интереса, в том числе частнополитических мотивов. В свое время социалисты-утописты и социальные экспериментаторы-коммунисты успешно преодолели частнособственнические наклонности человеческого существа и эгоистическую мотивацию поведения индивидов — но лишь в своих теориях. В социальной жизни человек не перестает быть частным политиком, поскольку, к каким бы общественным благам он ни стремился, он всегда вынужден и оказывать воздействие на других, и становиться объектом чужого влияния. Нередко именно свойства человека как частного политика определяют успех или неуспех реализации его благих общественных интересов. Человеку необходимо обладать определенными инструментами влияния на людей, чтобы реализовать свои интересы — общественные, частные или те и другие. При столкновении же общественных и частных интересов у него есть выбор, какую позицию занять, а значит, и в этом случае он должен вести себя как политик, который делает личный выбор, то есть как частный политик. Другое дело, что в результате этого выбора человек способен вести

себя и как общественный политик. Хотя при этом он не перестает быть политиком частным.

Современная психология продолжила исследование проблем мотивации индивидуальной власти. Среди наиболее изученных психологами человеческих потребностей — потребность во власти, потребность в аффилиации, то есть в хороших отношениях с людьми, и потребность в достижении. Американский психолог Дэвид Макклелланд, исследовав эти три вида мотивов, пришел к следующему выводу: для тех, кто больше всего стремится к власти, важнее всего личный статус и престиж, обладание влиянием, руководство людьми, контроль над поведением других; люди, стремящиеся к достижению, ориентированы на достаточно сложные, но реалистичные цели; а те, у кого доминирует потребность в аффилиации, очень хотят нравиться людям и действовать с ними сообща. В реальности у большинства из нас имеются все эти разновидности мотивации, то есть комбинация трех отмеченных потребностей, но встречаются и люди, у которых явно доминирует одна из них.

Размышляя об этих трех потребностях, я вспомнил нескольких своих молодых друзей. Один из них, помощник большого чиновника, всегда стремится познакомиться с влиятельными людьми и никогда не забывает поздравить их с днем рождения; он помнит не только имена супругов и детей всех значимых для себя людей, но и номера их автомобилей. В разговоре он часто затрагивает темы, связанные с властью и властными отношениями, например — о новых назначениях в правительстве и крупном бизнесе. Обращает внимание на то, кто как одевается, какие часы или туфли носит, с кем дружит или враждует. Он сам, очевидно, мечтает оказаться где-то на вершине социальной иерархии, у руля большого корабля. Его жизненный мир и смысловая сфера тесно переплетены с миром власти и властных отношений.

Второй друг совершенно равнодушен к вопросам власти и совсем не интересуется связями с «большими» людьми. Замечу, что дистанцирование от власти имущих может носить мягкий, безоценочный характер или иметь жесткую, даже агрессивную форму. Крайнюю форму негативного отношения к людям, обладающим властью, выразил Омар Хайям:

Лучше впасть в нищету, голодать или красть,  
Чем в число блюдолизов презренных попасть,  
Лучше кости глотать, чем прельститься сладостями  
За столом у мерзавцев, имеющих власть.

Но нет, мой приятель чуждается власть имущих не из-за того, что он их ненавидит или считает себя недостойным их внимания, но потому, что они ему не интересны. У него просто-напросто другой мир, другие ценности. Он и деньгами, и имуществом особо не интересуется. Живя всецело в мире человеческих отношений, он остро чувствует людей, сильно переживает, если его отношения с кем-то из близких портятся. Главное для моего приятеля — ощущать, что его принимают, понимают, любят. Он сам готов одарить этими чувствами всякого, кто проявляет человечность по отношению к нему. Но он чувствителен настолько, что малейшие изменения в настроении близких к нему людей сразу же сказываются на его собственном настроении. Его жизненный мир замкнут кругом человеческих отношений с близкими людьми, его смысловая сфера — это сфера любви и привязанности.

Третий мой приятель — бизнесмен, человек чрезвычайно целеустремленный, всегда ставящий довольно большие, но вполне достижимые цели, очень трезво смотрящий на жизнь. Звезд он с неба не хватает, но хочет — постепенно — достичь в этой жизни многого. Соответственно, он планомерно осуществляет задуманное, берется за вполне выполнимые деловые проекты. Я уверен, что в будущем он станет крупным предпринимателем, у него будут, как он и хочет, большой дом, собственная яхта и самолет. Власть и отношения с людьми его интересуют в той мере, в какой они связаны с успехом его проектов и служат его целям. Он не хотел бы стать, например, министром ради ошущения власти, любая должность для него — это определенное средство или возможность сделать что-то конкретное. Жизненный мир этого моего приятеля — мир свершений, смысл для него имеет то, что можно измерить в категории реальных, а не абстрактных дел и достижений.

Несомненно, у каждого из этих молодых людей есть своя внутренняя философия и своя внутренняя политика, имею-

шая определенный смысл именно для данного человека. Их жизненные миры не совпадают и даже во многом не пересекаются. У каждого из них — как и у всех нас — собственные методы воздействия на людей, свои критерии успеха. Сфера частной политики, конечно, более близка и значима для человека с выраженной потребностью власти, но в политические отношения с другими вступают и индивиды, обладающие высоким уровнем потребности в аффилиации и достижении.

## Рассказ о жеребьевке

В Лондоне у меня сложились хорошие отношения с руководителями Британской ассоциации тенниса. Осенью 2000 года один из них пригласил меня на жеребьевку предстоящей финальной стадии Кубка Дэвиса — неофициального командного чемпионата мира в этом виде спорта среди мужчин. Жеребьевка должна была определить соперников всех 16 команд, победивших в региональных группах и вышедших в так называемую «Мировую группу».

Я захватил с собой 17-летнего сына — ему было интересно поглядеть на все это. В зале Международной федерации тенниса (МФТ) на юго-западе британской столицы собрались в основном журналисты, пишущие о теннисе, функционеры МФТ, представители команд и любопытные вроде нас с сыном.

Собравшихся (а подавляющее большинство из них составляли англичане) прежде всего волновал вопрос, кто станет соперником британской команды. Все помнили ее недавний проигрыш эквадорцам: 14–16 июля 2000 года сильная команда Великобритании, в составе которой выступали такие известные теннисисты, как Тим Хенман и Грег Руседски, проиграла на своем поле набирающей обороты команде Эквадора со счетом 2:3. Это событие было воспринято британскими любителями тенниса весьма болезненно. Британские теннисисты еще не оправались от шока и были готовы играть со всеми, но только не с эквадорцами, которые, как и они, вновь вошли в Мировую группу. Еще одно поражение от эквадорцев очень дорого обошлось бы их репутации и сильно ударило бы по спортивному самолюбию нации.

В соответствии с правилами МФТ, в случае, если жеребьевка вновь сведет британскую команду с эквадорской, место игры и тип площадки определили бы эквадорцы, поскольку в прошлый раз такая возможность была у британцев. Эквадорцы, конечно же,

выбрали бы свою страну и грунтовый корт, на котором они были очень сильны, а британцы — довольно слабы.

Настал момент выбора соперника британской команды: ведущий пригласил кого-нибудь вытянуть одну из бумажек с названиями команд потенциальных конкурентов.

Неожиданно мой сын поднял руку. Ведущий пригласил его на сцену выбрать шар, что он и сделал. И когда организаторы жеребьевки достали бумажку и огласили название команды, все ахнули: Эквадор!

Этому было трудно поверить, это было невозможно! Смотрю, приятель, который пригласил меня сюда, зажмурился и трясет головой. Знакомый журналист, сидящий рядом, с горечью воскликнул: «Что наделал ваш сын?!» Еще один английский журналист, грозно глянув в сторону сына, что-то буркнул себе под нос. Его лицо выражало далеко не лучшие чувства.

Надо было быстрее смываться. Но не тут-то было: журналисты уже окружили сына, пытаюсь узнать, кто он. Пока я до него добрался, он успел рассказать, как его зовут, откуда приехал и в какой школе учится. Один журналист хотел и меня о чем-то расспросить, но мы поспешили покинуть помещение и уехать.

Что же теперь будет? Я был членом одного теннисного клуба, посещал другие клубы, получал приглашения поиграть на кортах Уимблдона, и меня не прельщала перспектива стать персоной нон грата в среде британских любителей этого вида спорта. Но меня беспокоили и другие вещи. Зная популярность тенниса в Англии, я опасался, что какие-нибудь фанаты, узнав, где мы живем, могут устроить моей семье неприятности. Волновала и возможная ситуация в школе, где учился сын: если газеты «ославят» его, отношение к нему может измениться. А как все это скажется на поступлении в университет? В общем, у меня возникла определенная озабоченность.

На следующий день некоторые английские газеты с большим сожалением упомянули о результатах жеребьевки. По мнению комментаторов, у британской команды были небольшие шансы выиграть у эквадорцев. Если они проиграли здесь, в привычных условиях, то чего можно ожидать от предстоящего матча в Эквадоре? Тем более что звезды эквадорского тенниса — Николас и Джованни Лапенти — заметно прогрессировали, а слава Хенмана и Руседски уже начала угасать.

К нашему удовольствию, газеты не сообщили, кто выбрал британцам эквадорскую команду. Тем не менее некоторые наши

английские знакомые каким-то образом узнали о случившемся и реагировали по-разному: одни смеялись, а другие сожалели.

Прошел почти год с момента жеребьевки, и 21–23 сентября в Эквадоре состоялась игра сборных двух команд на открытом корте с грунтовым покрытием.

Матч закончился со счетом 4:1 в пользу британской команды. Ликованию английских болельщиков не было предела. К изумлению многих, Хенман и Руседски разгромили грозных братьев Лапенти. Реванш — притом на чужой территории и самым блестящим образом — состоялся. Репутация британского тенниса была не только восстановлена, но даже поднята на новый уровень.

В те дни мой сын и я рассказывали всем о счастливой жеребьевке и ходили героями. Ведь кто создал британским теннисистам такую возможность? Порой мы даже жалели, что тогда, год назад, журналисты не рассказали поподробнее о человеке, вытащившем шар. Ведь шар оказался «счастливым». Хотя, наверное, это было и хорошо, а то пришлось бы целый год отбиваться от злопыхателей.

**Ситуационное озарение:** лучше сегодняшняя неудача, оборачивающейся завтрашней удачей, чем завтрашняя неудача, начинающаяся как сегодняшняя удача.

## Успех и победа

Современное общество, почти вся система воспитания выстроены вокруг восхваления ценностей достижения успеха и презрения к неудаче. Ежедневно через телевидение, радио, кино, Интернет, газеты, журналы и книги людям внушается идеология успеха. Те, кто достигают успеха в жизни, становятся героями, кумирами, идеалами для остальных. Не все стремятся к власти и могуществу, но тем не менее многие уважают обладающих ими.

С развитием цивилизации усиливалась тотальная пропаганда успеха. В массовом сознании понятие «успех» превратилось в синоним счастья. Тысячи книг и статей написаны о том, как добиться успеха в политике, профессиональной деятельности, бизнесе, публичном выступлении, завоевании друзей и т.п. Очевидно, что успеха можно достичь многими способами — прилежным трудом, творчеством, служением, дружбой с влиятельным человеком. Однако *победа* над кем-то или над чем-то — это самый волнующий, захватывающий и посему наиболее эффективный и привлекательный для массового сознания способ. Поэтому в рамках общей идеологии успеха особую роль стала играть концепция победы. Победа — это уже успех, но победители — не просто успешные люди, это те, кому поклоняются, кого обожествляют, кого ставят в пример. Элиас Канетти писал:

Победа и поражение стали формами, в которых организуется наша душевная жизнь. Все, что по ту сторону победы и поражения, не берется в расчет, все, что еще есть в жизни, превращается в победу и поражение.

Альфред Адлер, как мы помним, говорил о стремлении человека к превосходству как о главной движущей силе его

поведения. В наше время подобное стремление во многом проявляется в виде стремления к победе. Превосходство, успех и победа всегда были близкими категориями, но сейчас они еще более сблизились, стали почти тождественными.

Победа всегда достигалась индивидом или командой путем противостояния кому-то или чему-то, поэтому победитель считался не просто успешным, но лучшим. Приятель как-то рассказал мне о своем школьном друге, который прекрасно учился, но при этом был незаметным и совсем непопулярным среди одноклассников. Однажды он стал победителем какой-то олимпиады по математике, и отношение к нему в школе коренным образом изменилось: им стали гордиться, его стали уважать, хвалить, хотя тот и раньше решал задачи олимпиадного уровня. Но пришел успех, пришло признание, и победитель олимпиады, получив особый статус, постепенно стал меняться, стараясь соответствовать своему новому общественному имиджу.

Я не встречал никого, кто любил бы проигрывать, радовался бы своему поражению. Может быть, были ситуативные исключения, но они представляли собой случаи, когда проигрыш в чем-то был специально подстроен человеком ради достижения определенных целей, то есть в конечном итоге для победы в более значимом деле. Считается, что люди рождены для того, чтобы побеждать. Даже те, у кого на первом месте потребность избежать неудачи, всегда и во всем радуются победе, если она выпадает на их долю. Во все времена и у всех народов победителям посвящались оды, им ставились монументы, в их честь назывались города и улицы. Культ победителей получил особое развитие в рамках западной цивилизации. Еще в мифах и легендах Древней Греции победители пользовались особым социальным статусом. Боги и герои древнегреческих мифов и легенд, побеждавшие в трудных боях, возвышались над побежденными богами и людьми. Геракл, не знавший поражения, стал наиболее ярким символом мужества и героизма и был удостоен чести войти в пантеон богов-олимпийцев.

Очевидно, у современного человека есть подхлестываемая обществом мощная потребность побеждать, чувствовать себя победителем. И не только в больших делах, но во всем,

в каждодневной жизни. Например, играя вечером во дворе в домино с соседями или смотря художественный фильм и отождествляя себя с героем-победителем. Отдельно можно сказать о компьютерных играх и виртуальных победах, которыми буквально живут многие наши современники. Наряду с другими важнейшими потребностями — физиологическими, социальными, эстетическими — потребность в победе является одной из движущих сил современного человека. Собственная победа или победа родных и близких — в настольной игре или творческом конкурсе, викторине или жизненном противоборстве с соперником — приносит удовлетворение, радует, окрыляет. У победителя светится лицо, повышается самооценка, расправляются плечи. Да и век победителей дольше, чем побежденных. На протяжении всей истории человечества победители жили лучше, чем побежденные. И это было не только результатом того, что победители наделялись чем-то, чего не было у побежденных, — территорией, материальными ценностями, деньгами и другими благами. Величие победы, как отмечал Канетти, выражается в силе овации. Победа приносила человеку славу, почет, статус, любовь, удовлетворение, радость, ощущение полноты жизни и счастья. Победа всегда была райским нектаром для человека, целью его большой и малой политики.

Канетти писал о «древнем триумфе победителя». Несмотря на то, что на протяжении всей истории победа над врагом или соперником имела для человека большое значение, именно современная культура превратила этот древний триумф в массовое вождение. Победа на кинофестивале, в конкурсе красоты, политической кампании, спортивном состязании и во многом другом, вплоть до выигрыша в лотерею, стала жизненной целью многочисленных наших современников. А лица многих известных победителей — олимпийских чемпионов, обладателей Оскаров, нобелевских лауреатов, парламентариев, президентов и многих других победителей-счастливицев широко узнаваемы.

Особому отношению к победителям способствует усиление конкурентной борьбы во всех областях современной жизни. Это, в свою очередь, обуславливает ужесточение сражений за успех, победу. Соперничество, борьба стано-

вятся существенной частью жизни даже таких мирных профессионалов, как музыканты, писатели и ученые. Конечно, они всегда были важной частью социальной и политической действительности, но в современном обществе конкуренция за место под солнцем становится все жестче. Благодаря объявлениям о вакантных местах в Интернете и возможности подавать заявки на них по электронной почте количество претендентов на свободные должности, скажем, профессора всемирно известного университета, служащего крупного инвестиционного банка или работника международной неправительственной организации доходит до тысячи и более конкурентов на место. Организация Объединенных Наций, например, ежегодно получает более 250 тыс. аппликаций на вакансии, связанные с миротворческими операциями ООН!

Большое значение, даже для творческих профессий, имеет титул победителя (на конкурсе, в олимпиаде и т.п.). Родись Моцарт сейчас — смог бы он стать победителем конкурса им. Чайковского? Трудно сказать, потому что для этого нужен не только музыкальный талант, но и бойцовские качества, а также коммуникативные умения. Словом, для многих творческих индивидов значимым становится не просто творить и познавать, но и побеждать в престижных конкурсах, завоевывать гранты и международные премии. «Кто он? Победитель престижного конкурса пианистов? Ух ты! А этот? Неужто обладатель солидной литературной премии? Вот это да!» По крайней мере, можно не удивляться, услышав такие возгласы.

Многие вещи теперь описываются в терминах победы/поражения — в том числе и те, которые рассматривать в подобном контексте вроде бы и непривычно. Так, говоря о доблестном труде рабочих, шахтеров, земледельцев, механизаторов, хлопкоробов и других тружеников, могут указать на победу тех из них, кто добивается успеха. В связи с появлением демократической избирательной системы политики превратились в профессиональных искателей победы в конкурентной борьбе за голоса избирателей. Так, после одного из раундов теледебатов кандидатов на пост президента США, по сообщениям средств массовой информации, 54 процента опрошенных присудили *победу* Баракку Обаме,

в то время как 30 процентов признали *победителем* Джона Маккейна.

Громкие победы отдельных людей или коллективов зачастую превращаются в факторы «большой» политики и бизнеса. Победа сборной команды страны в мировом чемпионате по футболу, хоккею или другим популярным видам спорта приводит к взрыву национальной гордости, всеобщему единению населения. По телевидению часто показывают, как страна или город празднуют победу своей команды на важном международном соревновании. Что творится! Люди прыгают, кричат, обнимаются, танцуют, машут флагами... В общем, массовый экстаз. Мне довелось осенью 1992 года оказаться свидетелем празднования победы бейсбольной команды «Toronto Blue Jay» в финале «World Series». Это была первая в истории Канады победа ее команды на самом престижном североамериканском турнире: до этого там побеждали лишь команды из Соединенных Штатов. Как только раздался финальный свисток судьи — а это было около полуночи, — весь огромный город выбежал на улицы. Трудно описать, что там творилось. Это было настоящее упоение успехом, все автомобили громко сигналили, все люди — знакомые и незнакомые — обнимались и целовались, иступленно кричали, некоторые рыдали от счастья. И меня, помню, пару раз сердечно обняли проходящие мимо красотки. Одна попыталась даже страстно поцеловать. Ликование продолжалось несколько дней. Если степенные канадцы так празднуют спортивную победу, представляю, что творилось в Бразилии или Аргентине, когда побеждала их команда на чемпионате мира по футболу. Впрочем, зачем так далеко ходить: вспомним массовую эйфорию в России после успешных матчей российской сборной на чемпионате Европы по футболу и команды «Зенит» на европейских кубках в 2008 году.

Победитель обычно получает приз, однако в современном мире успех, удача, победа сами по себе стали желанной целью. Есть множество людей, которые сами готовы заплатить немалые деньги лишь за обладание заветным званием победителя в чем-то. Различные конкурсы, викторины и другие состязания заняли такое значимое место в жизни современного человека, что дух соперничества, поощрения стремления к

победе окружает людей с самого раннего возраста. Атмосфера всеобщего культа успешности породила и гипертрофированный, даже дурной вкус к победе. Стремление стать победителем во что бы ни стало, любой ценой развратило многих, особенно молодежь.

Хотя победителей принято рассматривать как людей преуспевающих, судьбы многих из них трагичны. В современном обществе возник обремененный болезненными последствиями *синдром победы*. Подверженные ему люди болезненно стремятся к успеху и ради его достижения идут на непомерные жертвы — теряют здоровье, друзей, близких, ожесточаются. Человек никогда не насыщается успехом. Чем больше он побеждает, тем острее хочет новых побед. Не все люди выдерживают постоянной гонки. А когда человек в конце концов спотыкается, его зачастую ждет разочарование окружающих, социальное неодобрение или даже отвержение... Поэтому некоторые знаменитости, достигшие, казалось бы, всего в своей жизни, в определенный момент спиваются, становятся наркоманами или просто несчастными людьми. Это связано с тем гнетом, который оказывает на человека бремя победителя, это возможная реакция на необходимость постоянно поддерживать свое реноме.

Культ победы и победителей имеет оборотную сторону. Там, где есть победитель, есть и побежденный. Обычно победа одного зиждется на поражении другого. Хотя никто не любит быть побежденным, кто-то должен проигрывать. Однако никто не хочет попасть в незавидное положение проигравшего и каждый убеждает себя, что в нем окажутся другие, но не он. Все стремятся занять пьедестал победителя.

Посещая любительские спортивные клубы, я часто вижу, что люди не на шутку сокрушаются, проиграв в обычном товарищеском матче. А однажды мне случилось наблюдать, как весьма уважаемый взрослый человек, занимающий высокий пост в правительстве, проиграл в шахматы юноше, другу своего сына. И хотя это был ни к чему не обязывающий эпизод, он так расстроился, что у него надолго испортилось настроение. Запомнился и другой случай. Я был свидетелем того, как пожилой уже человек, безнадежно проиграв несколько партий в настольный теннис молодому коллеге, потребовал от него

продолжения состязания в чем угодно — в картах, большом теннисе, нардах, шашках... Он не хотел уходить без победы. Получив отказ, он сильно разозлился и обозвал соперника трусом. Он так жаждал хоть какого-то реванша, что потерял самообладание. Я, признаться, не очень удивился, когда примерно через год после упомянутой баталии услышал, что тот человек получил инфаркт. Слишком уж он переживал любой проигрыш.

Доминирующая культура победителей оставляет побежденных за бортом. Многие из них лишились внимания, общество стало воспринимать их как второстепенных людей. Нередко побежденные становятся объектом агрессии. Перед моими глазами стоят кадры телевизионного репортажа после футбольного матча в одной из южноамериканских стран: болельщики, сметя ограждения, бросились на поле и избили игроков своей проигравшей команды. Ах, если бы команда победила! Тогда они с радостью отождествляли бы себя с ней, пытаясь психологически отхватить свою долю славы победителя.

Несчастные, забытые побежденные зачастую вынуждены находить самоутверждение в неблагоприятных или преступных действиях. Особенно тяжело вчерашним победителям, которые сегодня терпят неудачу. Человек, привыкший к вниманию, познавший сладкий вкус победы и успеха, остро переживает смену своего статуса. Однако общество беспощадно к неудачникам, поскольку действует в соответствии со своими ценностями и нормами, с моралью победителя. Увы, закон победы непреклонен и беспощаден, и у него есть своя темная сторона, или, если угодно, непременный спутник — закон поражения.

## Рассказ о мороженом на ужин

Дважды в жизни мне предлагали «дойти до конца»: в 1989 году в Сан-Франциско — попробовать порядка 200 сортов мороженого, и в 1996 году в Брюсселе — продегустировать около 120 разновидностей пива.

В Сан-Франциско дело было в специализированном кафе-мороженом. Хозяин, приятель моего приятеля, узнав, что я из

Ташкента, почему-то очень удивился и сделал жест гостеприимства: предложил отведать все сорта мороженого, что у него были. Оно хранилось в холодильном помещении витрины бара в специальных баночках.

Я, тогда еще довольно молодой, впервые попавший в капиталистическую страну и увидевший столько разного мороженого, с интересом принял предложение. Тем более что мороженое я действительно люблю.

Используя маленькие ложечки, я спокойно и методично принялся за дело, пробуя один вид мороженого за другим. Все они были потрясающе вкусными. Одного только шоколадного мороженого имелось около ста сортов! И с чем только оно ни было: и с орехами, и с арахисом, и с изюмом, и со смородиной, и с абрикосами, и со многими южноамериканскими и африканскими фруктами и прочими ингредиентами, о которых я раньше никогда не слышал.

Первая двадцатка пошла хорошо. Я даже вошел во вкус, кивал головой и издавал какие-то звуки как заправский дегустатор. На тридцатой баночке мне показалось, что уже меньше чувствую вкус мороженого. Решил действовать медленнее, не торопиться. К счастью, и ложечки были малюсенькими. Вроде чуть лучше пошло, но после десяти или пятнадцати новых ложек ощущения во рту опять притупились. Рецепторы заморозились, что ли. Я продолжал пробовать новые сорта мороженого, но теперь без особого удовольствия.

— Давай, давай, Ташкент! — слышу голоса нескольких посетителей кафе, болевших за меня. Хозяин за стойкой бара самодовольно улыбался.

«Ну, покажу я им!» — промелькнуло в сознании.

68 — и все. Дальше никак не шло. И я подумал: «Что я, пари, что ли, заключил? Кто меня заставляет есть это противное мороженое? Хотя бы заплатили за труды. К черту его!». Еле открывая рот и с трудом произнося слова, я объявил хозяину, что с меня хватит. И поблагодарил за удовольствие.

Раздались аплодисменты посетителей-зевак. Все стали хвалить меня, а некоторые даже на радостях пытались угостить новой порцией мороженого. И тут хозяин попросил тишины.

— Уважаемые дамы и господа! Многие из вас знают, что иногда мы устраиваем публичную дегустацию мороженого. До сих пор у нас был рекорд домашний, установленный в прошлом году американцем, жителем Сан-Франциско, который попробовал кряду 123 сорта мороженого, а теперь у нас есть первый международный

результат, автором которого является достопочтенный гость из далекого Ташкента: 68! Ура!!

Вокруг все стали аплодировать, а я начал глупо кланяться, опасаясь рецидива своей детской ангины. А хозяин кафе продолжал:

— Хотя наш гость — новичок, но его показатель весьма обнадеживает, и я надеюсь, что в свой будущий приезд в Сан-Франциско он сможет установить новый — абсолютный — рекорд нашего кафе!

Все опять хлопают и кивают мне, выражая надежду и даже уверенность, что так и случится.

— В этой связи, а также в знак благодарности позвольте, уважаемые дамы и господа, преподнести нашему гостю банку прекрасного шоколадного мороженого!

Я торжественно принял пятикилограммовую железную банку, поблагодарил хозяина и публику и пошел к себе домой. Теперь я был избавлен от необходимости готовить ужин: разве есть на свете что-нибудь более питательное, чем пятикилограммовая порция калифорнийского шоколадного мороженого?! Тем более что надо было потренироваться: я решил в свой следующий приезд в Сан-Франциско еще раз заглянуть в памятное кафе-мороженое. Впереди маячила перспектива стать рекордсменом — ну, хотя бы этого заведения.

**Ситуационное озарение:** победа может опустить человека до уровня его тщеславия.

## Плюсы и минусы власти

Недавно я уговорил своего друга, директора одной организации среднего размера и значения, фиксировать в течение обычного дня все блага и все заботы, которые дает ему его служебное положение. Вот что он отметил, размышляя о позитивных и негативных факторах, связанных с его властью.

Плюсы.

— Служебная машина отвезла меня на работу, и не надо было тратить деньги на общественный транспорт.

— Секретарша принесла свежие газеты и сварила кофе. Она, как и всегда, была готова выполнить все мои поручения и даже прихоти.

— У меня служебный кабинет со всеми удобствами: есть телевизор, видеомэгаффон, DVD, неограниченный доступ к Интернету и даже свой санузел. Лучшая у нас мебель — в моем кабинете. И за все это мне не надо платить ни копейки.

— В этом году билетов на новогоднюю елку дали мало, но председатель профкома только что принес эти дефицитные билеты для моих детей и племянников.

— Наш шеф-повар доставил обед в кабинет. Нет нужды куда-то идти и стоять в очереди.

— Кассирша лично занесла в кабинет мою зарплату. Все в новых купюрах. Сотрудники, увы, должны идти в кассу и «пробиваться» к своей зарплате.

— Один мой звонок — и жену вне очереди записали на модные занятия шейпингом.

— Распечатал на служебном принтере статью, необходимую для школьных занятий сына.

— Сказал помощнику, что еду на совещание, а сам отправился домой немного отдохнуть: на работе я сам себе хозяин.

— Сотрудники со мной приветливо здороваются, многие хотят угодить. Думаю, должность влияет также на то, как меня воспринимают друзья и родственники. Честно говоря, это доставляет удовольствие. И вообще, моя должность дает мне особый статус, положение в обществе, ощущение собственной значимости. Мне это очень нравится.

— Пользуюсь служебным мобильным телефоном, но не только в служебных целях, конечно.

— Позвонил в ведомственную поликлинику: вечером меня там примут без очереди.

— На воскресенье забрал домой служебный портативный компьютер — просила жена.

#### Минусы.

— Потратил много времени и нервов, чтобы отстоять фонды на бензин для служебной машины. Пришлось доказывать, умолять.

— Показалось, что кто-то трогал мои бумаги на письменном столе. Следует держать ухо востро: известно, что в офисах водятся любители сбора компромата.

— На работе надо скрывать свои истинные чувства, постоянно контролировать себя, быть начеку. Но порой срываюсь: нервы, нервы. Жизнь заставляет быть подозрительным к окружающим.

— Необходимо отремонтировать здание организации, но денег нет. Люди недовольны состоянием туалетных помещений. А наш завхоз — просто лодырь, надо все время стоять над ним, контролировать. И быть начеку, чтобы не обворовали.

— Весь день переживал из-за вчерашнего конфликта между двумя сотрудниками. Завтра будет продолжение «разборки». Что-то давление стало подниматься.

— Вызывало высокое начальство — на какое-то нудное и совершенно бесполезное собрание. Пришлось два часа просидеть. Да еще какие-то идиотские поручения дали.

— Начальство требует очередные отчеты. Надо во что бы то ни стало сегодня успеть. Опять вынужден всех поднять на ноги. Все время дергают с этими никому не нужными бумагами.

— Пожарники хотят встретиться со мной, вновь будут претензии по поводу состояния противопожарной безопасности. Возможно, наложат штраф. А что я могу поделать? Все упирается в финансы.

— Заместитель в последнее время ведет себя странно. Он не очень лоялен ко мне, и я думаю, что он с радостью занял бы мое место. Надо присмотреться к нему. Возможно, это он под чужой фамилией разместил в Интернете клеветническую заметку про меня.

— Почти все мое время уходит на какие-то мелкие дела и совещания. Ненавижу эти бесконечные телефонные звонки, просьбы и жалобы. Порой хочется сказать: идите вы все к черту!

— Говорят, будет внеочередная финансовая ревизия. К чему бы это? Если захотят, то найдут какие-либо недостатки. Моего предшественника именно так и выгнали с работы. Сейчас ему стыдно на людях показываться.

— Опять допоздна задержался на работе. Почти не вижу жену и детей. И воспитанием некогда заниматься. А жизнь-то проходит.

— Столько тружусь, но кто впоследствии оценит? Вот был раньше тут директор, тоже с утра до позднего вечера вкалывал на протяжении десяти лет. И что? Умер от гипертонии. Много сделал для этой организации человек, но до сих пор никто даже и не подумал повесить где-нибудь его портрет или доску с его именем.

*Очевидно, что руководящее положение моего друга приносит ему как радости и удовольствия, так и заботы и огорчения. По-моему, члены его семьи однозначно выигрывают от его положения и статуса, однако он сам несколько раз крепко задумывался о переходе на другую, менее ответственную и более спокойную работу. Но его все время что-то удерживало. Власть, как говорится, присосала. «Властитель истинный лишь тот, кто, к счастью, не упивается своею властью», — говорил Джалаледдин Руми. Увы, реальная жизнь, психология и деятельность людей на всех уровнях власти дают мало примеров такого идеала.*

Власть несет как возможности, так и ограничения. Она дает привилегии и статус, но может отнять душу. А поче-

му люди радуются, когда узнают, что их друзья и знакомые назначены на какую-то важную работу, вошли во властные структуры, поднялись по служебной лестнице? Думаю, их радость — не только за самих этих людей, но и, возможно, на подсознательном уровне, за расширение своих ресурсов. Бог с ним, с этим человеком во власти, но у них-то теперь больше возможностей.

Почему же многие люди так стремятся к власти? Это в их природе или просто связано с определенными условиями жизни? Очевидно, что власть — это ресурс, позволяющий оказывать воздействие на среду и решать вопросы. Более того, доступ к власти означает доступ к общим ресурсам в приоритетном порядке, возможность выполнять чужими руками не только общее, но и свое дело. Она открывает возможности для удовлетворения потребностей того, кто ею обладает, для обустройства мира по его усмотрению, для совершения чего-то такого, что нельзя сделать одному. Власть — это привилегии. Это социальный статус. Это авторитет. Это уважение окружающих. Это источник благополучия. Это контроль над другими. Это более высокая степень социальной защищенности. Но самое главное для многих людей в обладании властью — это само ощущение власти. Это ощущение собственной значимости, уважения к твоей персоне, способности сделать что-то, зависимости других от тебя. Ради этого чувства, ради этого состояния сознания многие готовы заниматься нелюбимым или даже постыдным, грязным делом, вредить другим. Порой это напоминает какую-то форму личностной патологии.

Однако власть действительно нужна обществу, без власти наступает хаос, рушатся социальные институты, нарушаются нормы и правила поведения. Как можно без власти строить дороги и дома, собирать урожай и заниматься экологией, обучать детей и ухаживать за пожилыми людьми? Никак нельзя. Поэтому, наверное, общество приходит к выводу о том, что пусть эти люди — искатели власти — и слегка на ней помешаны, но зато они приносят в социальную жизнь порядок, организованность и целеустремленность, без которых невозможно жить. Конфуций, кажется, ставил мудрость властелина выше мудрости философа. Ну что мудрость философа: сказал что-то — и все дела, никакой особой ответствен-

ности. А от слов властелина зависит судьба, жизнь многих людей. Кроме того, как считали древнекитайские мудрецы, только мудрый человек может стать властелином, а достижение власти можно рассматривать как проявление особой — высшей — мудрости.

Нельзя забывать и того, что не только человек выбирает власть, но иногда сама власть выбирает человека. Есть люди, которые особо и не стремятся к власти, но тем не менее они, по зову или настоянию общества, оказываются у руля. Такие люди власть воспринимают скорее как долг, а не как привилегию. Хотя постепенно некоторые из них так входят во вкус, что уже с трудом могут оторвать долг от привилегий.

Но обладание властью — это и нелегкая ноша. Чтобы реализовать власть и сохранять ее, необходимо напрячься, надо постоянно быть начеку, беспокоиться, преодолевать вражду, ладить с одними и воевать с другими. Уважение к власти имущему нередко бывает наигранным, и многие в душе ненавидят его. Власть порождает подхалимаж, воодушевляет льстецов. Всегда есть те, кто при первом же удобном случае готовы скинуть своего господина и поменяться с ним местами. Всем известно, что солдат, не мечтающий стать генералом, — плохой солдат. Но солдат много, а генеральских должностей мало. Словом, власть требует нескончаемых усилий, непростых переживаний и жесткой борьбы, и если одни вполне приспособлены жить в таком режиме, то другие просто не выдерживают, а иные не находят в этом для себя особого смысла. Как доминирующее животное в стае вынуждено постоянно демонстрировать свое превосходство (иначе оно потеряет свое привилегированное положение), так и человек-властелин должен регулярно доказывать свое право на власть. Но непосильная власть может сломать человека, деформировать его личность, расстроить нервы, навлечь болезни, особенно инсульт и инфаркт — порождения стрессов. Однако неудобства и издержки власти не отталкивают тех, кто мечтает оказаться наверху: общепринято полагать, что в этом деле все окупается сторицей. Несмотря на беспокойную жизнь, многие властелины доживают до глубокой старости. Видимо, наряду с определенными личностными свойствами, им помогает в этом социальная исключительность.

Власть, кроме прочего, заставляет привыкать к себе. Те, кто имел возможность быть во власти, испытывают дискомфорт, лишаясь ее. Атрибуты власти, ее запах и вкус влекут к себе как сильнодействующие наркотики. Хотя некоторые бывшие властелины порой публично проявляют пренебрежение к ней, это, скорее, притворная поза. Многие презрительные высказывания о власти были сделаны теми, кто никогда не обладал ею. Даже открыто выступающие против власти люди в душе недоумевают, когда кто-то отказывается от нее. Говорят, правда, жил один римский император, который, достигнув преклонных лет, добровольно отошел от власти и стал жить в деревне, в основном проводя время на огороде. Но в империи началась смута, и представительная делегация прибыла в деревню, чтобы уговорить бывшего императора вновь взять власть в свои руки. Услышав просьбу, старик воскликнул:

— Да вы что? Смотрите, какой огурец я тут вырастил!

В общем, отказался он от власти, отдав предпочтение своим огурцам. А может быть, именно возделывание огорода давало ему ощущение реальной власти?

## Рассказ о способах экономии денег

Как-то мне в течение недели довелось пожить на ранчо весьма состоятельного семейства. Хозяева — муж и жена — крупные бизнесмены. Их основной дом и работа были в Филадельфии и Нью-Йорке, а на огромном ранчо они дополнительно выращивали кукурузу и, уже для удовольствия, держали десятки лошадей.

Я заметил, что хозяева предпочитали делать некоторые звонки, особенно междугородние, после шести вечера. Бывали случаи, когда звонить надо было где-то без десяти шесть, но они терпеливо выжидали, пока стрелки часов не перейдут заветную черту. Осторожно поинтересовавшись, я узнал, что после шести вечера стоимость звонков снижается. И совсем уж я удивился, когда, приехав однажды в Нью-Йорк вместе с хозяйкой, стал свидетелем того, как она около четверти часа искала бесплатную стоянку для машины. Вокруг было полно платных стоянок, но она упорно искала именно бесплатную. Такая бережливость на фоне огромных расходов, нескольких дорогих автомобилей, множества лошадей и ежегодных путешествий по свету озадачила меня.

И вот подвернулся случай спросить, почему они, с одной стороны, тратят большие деньги на всякие не очень жизненно важные дела, но с другой — так тщательно экономят на мелочах.

— Видишь ли, — начал объяснять глава семейства, — тут есть два момента. Во-первых, мы экономим там, где можно экономить. Так, на хороших машинах, лошадях, костюмах и путешествиях первым классом особо не сэкономишь, зато вполне можно экономить на телефонных звонках и парковках. Во-вторых, мы это делаем в воспитательных целях, чтобы наши дети учились экономить даже на самом малом.

Примерно через месяц, будучи в Вашингтоне, я на несколько дней остановился в доме одного из их сыновей, тоже бизнесмена. Каково же было мое изумление, когда я заметил, что он, в отличие от своих родителей, старался экономить в «большом», но не стеснял себя в «малом». Он мог в любое время и подолгу разговаривать по телефону, свободно пользовался тогда еще редким и довольно дорогим беспроводным телефоном в салоне автомобиля, машину парковал там, где ему это было удобно, невзирая на стоимость. Но зато одевался скромно, имел недорогой автомобиль, дальние поездки совершал экономическим классом, а отпуск старался проводить дома.

Улучив момент, я поинтересовался его отношением к экономии денег в большом и малом.

— Я экономлю там, где это удается, — ответил он, почти повторив слова родителей. И пояснил: экономить на парковках и телефоне — себе навредить, потому что это приводит к потере времени и, следовательно, денег. А вот на автомобилях, поездках, одежде и отпуске запросто можно и нужно экономить, и довольно существенно. Кроме того, я бы хотел доказать своим родителям, что можно быть успешным, имея несколько иное отношение к жизни. А вы как думаете?

— Ну, у меня здесь, в Америке, пока третий путь: экономить там, где можно и не экономить.

— Будьте осторожны, — предупредил меня собеседник, — в будущем это может привести к тому, что вы или ваши дети не будете экономить там, где это целесообразно.

Я поблагодарил за совет и с тех пор стараюсь никогда не экономить там, где можно не экономить.

**Ситуационное озарение:** упущенную выгоду стоит рассматривать как благотворительность.

## Частная политика как сфера взаимного влияния

Человеку, решающему конкретные жизненные задачи — например, как вести себя с соседями, от которых ему хочется держаться подальше, или какой тон выбрать в разговоре с тем, кто, возможно, его подставил, — на помощь приходят не только ум и жизненный опыт, но и установленные в обществе нормы и правила поведения, ритуалы и символы. Порой какой-нибудь символический жест выражает наши намерения лучше и в более приемлемой форме, чем слова. А можно просто молча посмотреть на человека — и это уже будет актом воздействия на него. Но молчание молчанию рознь. Скажем, задумчивое молчание и молчание угрюмое — это далеко не одно и то же.

Я знаю человека, который одиноко живет в горах в небольшом вагончике. Лишь иногда он общается с туристами и окрестными жителями. Но этот отшельник, пользующийся репутацией знатока лекарственных трав и горных тропинок, давно уже превратился в заметный фактор местных политических реалий: кто-то им восхищается, а кто-то — ненавидит его, одни стараются сблизиться с ним, другие — обходить его вагончик. В истории известны многие отшельники, личность и жизнь которых оказывали большое воздействие на современников и даже на последующие поколения. Очевидно, что человек, физически, социально или духовно отстранившийся от других людей, не перестает быть существом частнополитическим.

Но как именно человеку «А» удастся добиться того, что человек «Б» — причем часто вполне добровольно — делает то, что нужно «А»? Классический пример подобного воздействия — это попрошайничество, нищенство. Оно примечательно своим результатом: один человек по своей воле пере-

дает собственное добро другому. Всем известно, что человеку не хочется лишаться даже самой малости, добытой трудом и потом. А тут — пожалуйста: с легкостью и безвозвратно отдает совершенно незнакомому лицу с трудом сэкономленные деньги.

Попрошайки — это мастера влияния. Их ремесло — настоящее искусство, которому ни в какой школе или университете не учат. Тут не идет речь о людях, вынужденных просить милостыню из-за сложившихся тяжелых обстоятельств. Я имею в виду профессиональных попрошаек, которые превратили акт просьбы о подавании в своего рода бизнес. Это занятие требует постоянной шлифовки различных приемов влияния и выработки новых. Профессиональные нищие должны обладать смекалкой, проницательностью, артистичностью и особой «харизмой», чтобы люди добровольно отдавали им свои деньги. Конечно, профессиональными попрошайками не становятся от хорошей жизни и подобная деятельность вовсе не отличается привлекательностью, и вполне естественно, что любой просящий подавания человек вызывает сочувствие. Тем не менее этой работой промышляет немало людей, которые могли бы зарабатывать себе на жизнь и другим образом.

Однако в одинаковых условиях одни из них действуют весьма эффективно, а другие — не очень. На дороге, по которой я регулярно езжу, есть один светофор, возле которого часто стоят две нищенки. Они очень похожи друг на друга, примерно одного возраста и телосложения, и одеты схожим образом. Но почему-то останавливающиеся у светофора водители в основном дают деньги одной из них, а вторую редко когда одаривают. Задумавшись, почему это происходит, я увидел разницу в поведении этих женщин. Первая всегда активна: она подходит к машинам, протягивает к водителям открытые ладони, что-то убедительно говорит, смотрит им в глаза, благодарит за подавание. А вторая, как правило, молча стоит на одном месте и лицо ее словно выражает уверенность, что все проезжающие мимо водители должны подать ей милостыню. В то время как первая попрошайка, усердствуя изо всех сил, еще что-то и дает благодетелям взамен их денег, всем своим обликом выражая признательность

и благодарность, говоря добрые напутствия и т.п., вторая женщина не только не старается получить что-то, но ничем вразумительным и не отдаривает тех, кто ей подает. Видя разницу в поведении и результатах усилий этих двух женщин, я ясно осознал, что люди ценят, когда человек (а) старается и (б) благодарит их за хорошие дела или оказанные ими услуги.

Расширив поле наблюдения, я заметил, как эффективно действуют просящие милостыню дети — по крайней мере, часто более успешно, чем взрослые попрошайки. Ребенку трудно отказать, особенно если он применяет филигранную технику межличностного воздействия. Недавно юные цыганки, пытаясь выудить у меня деньги, применили два интересных приема влияния. Одна из них поцеловала свою руку, затем коснулась этой рукой моей обуви, потом вновь поцеловала ту же руку и лишь после этого протянула ее за подаванием. Другая, совсем маленькая девочка, стала ходить рядом, точнее, чуть позади меня, и при этом ритмично и нежно гладить мою руку, с умилением глядя на меня. Что ж, оба приема великолепны. Первый был рассчитан на то, чтобы человек, получив знак «уважения», нет — «возвеличивания», отдал что-то взамен. Второй прием, кинестетический, базировался на физическом контакте и, пробуждая какие-то мало осознаваемые ощущения и чувства, возможно, связанные с добротой и сопереживанием, тоже действовал очень мощно. Таким образом, я занес в свою «тетрадь наблюдений» новые для меня приемы вызывания уважения и сочувствия. Вряд ли многие профессионалы попрошайничества когда-нибудь слышали о методах нейролингвистического программирования<sup>3</sup> или различных формах психотерапии, но это не мешает им искусно пользоваться ими.

---

<sup>3</sup> Нейролингвистическое программирование (НЛП) — одно из популярнейших направлений изучения механизмов межличностной коммуникации, а также психологического воздействия людей друг на друга. Базируется на понимании особенностей обработки человеком информации. Разработано американскими учеными Ричардом Бандлером, Джоном Гриндером и другими исследователями. Широко применяется в психотерапии, управлении и обучении.

Затем я столкнулся с еще одним — детским по форме, но весьма взрослым по существу — приемом попрошайничества. Ребенок довольно жалкого вида, изображая на лице страдание и голод, почти вплотную подходил к сидящим в вагоне метро пассажирам с протянутой рукой и пытался непременно установить зрительный контакт с намеченным «благодетелем». Лицо его было жалобным, а взгляд — добрейшим и просящим. Когда человек неподвижно сидит, глядя перед собой, а напротив него оказывается ребенок, ему трудно уйти от зрительного контакта. Но это был не просто зрительный контакт, а прямое обращение к душе человека, непосредственное соприкосновение с внутренней, незащищенной частью личности. Эффективность такого почти гипнотического приема была настолько высокой, что мало кто отказывал этому ребенку в подаении. В дополнение к старанию, благодарности, уважению и сопереживанию я занес в свою «тетрадку» и прием «просящего взгляда в душу».

Размышляя над этими и другими случаями, я начал глубже понимать, что человек изобрел бесчисленное количество способов влияния на ближнего. Внимательно посмотрев вокруг, можно увидеть, что люди только и заняты тем, что оказывают друг на друга влияние. И не только тогда, когда находятся в обществе, но и наедине с собой — строя планы, составляя письма, посылая мысленные проклятия или благословения. Колдовство, жертвоприношение, знахарство, врачевание, гипноз, мольба, увещевание, наставление, совет, ярость, угроза, внимание, любовь, намек, улыбка, кивок, подсказка, помощь, подарок, измена, свита, тембр голоса, музыкальное исполнение, танец, рисование, постукивание по столу... можно почти бесконечно продолжать этот ряд способов межличностного влияния. Если ко всему этому прибавить нюансы, оттенки, полутона и прочие «разбавители» и «красители», то разнообразие способов взаимовлияния людей приобретает поистине астрономические масштабы. Даже тривиальное «да» (или «нет») можно сказать множеством разных способов.

Бесчисленные методы влияния человека на человека, однако, вполне возможно объединить в рамках определенных приемов. Так, мы можем говорить о политике «дубинки» — она

включает в себя такие инструменты, как давление, нажим, угроза, запугивание, унижение и т.п. К политике «поглаживания» относятся хорошее слово, эмпатия, доброта, забота, поощрение и др. «Нож в спину» — это политика, использующая такие методы, как обман, подвох, подлог, подстава, предательство, измена и т.п. Политика «кнута и пряника» может использовать игнорирование, пренебрежение, презрение, оскорбление, устыжение, с одной стороны, и воодушевление, обещание, надежду, лесть, поощрение — с другой. Кроме массы приемов воздействия на индивидуальном уровне, существует несчетное множество способов воздействия на уровне социума: законы государства, общественные традиции, правила хорошего тона, культурные нормы, пропаганда, слухи и пр.

### **Рассказ о том, как по-разному можно пользоваться английским языком**

Перед вылетом в Сеул я разговорился в аэропорту с корейской, которая среди прочего утверждала, что в Южной Корее все, особенно молодежь, прекрасно говорят на английском. «Так что у вас не будет никаких проблем», — любезно заверила она.

В здании аэропорта Инчун в южнокорейской столице меня встретил молодой парень с плакатом, на котором по-английски была написана моя фамилия. Я подошел, представился, тот кивнул и показал рукой на выход. Я что-то спросил у него, но он только улыбался и в разговор не вступал. Все-таки я выудил из него, что он является сотрудником компании по организации мероприятий, по просьбе приглашающей стороны явился в аэропорт и теперь намерен доставить мою персону в гостиницу в Сеуле. Вернее, это была моя интерпретация его объяснений, поскольку по-английски он почти не говорил.

Подошли к микроавтобусу. Мой встречающий показал рукой на помятый бок машины и что-то сказал по-английски; я понял, что он часто разбивает автомобили. Невеселая информация перед дальней дорогой. Но что поделаешь?

Международный аэропорт Инчун расположен на островке, от него до Сеула около часа езды. Сопровождающий меня парень часто курил за рулем и все время разговаривал по мобильному телефону. У меня с ним разговор не получился: похоже, по-корейски я мог бы изъясняться ненамного хуже, чем он говорил по-английски. А по-корейски я не знал ни одного слова.

Высадив меня у гостиницы, парень собрался уйти. Но мне, знавшему лишь дату и время вылета из Сеула, надо было более подробно выяснить детали обратного рейса в Ташкент — поскольку пребывание в Южной Корее полностью оплачивалось организаторами форума азиатских писателей, в котором я должен был участвовать. Задействовав все свое коммуникативное мастерство, я попытался узнать: как доберусь в аэропорт, когда надо будет выйти из гостиницы, будет ли кто-то меня сопровождать и т.п.

Парень держался напряженно, сразу не отвечал, вернее, вообще почти ничего не говорил. В конце концов он связал меня по мобильному телефону с организаторами поездки, и я получил интересующую меня информацию.

Форум азиатских писателей был проведен на высоком уровне, организаторы очень постарались, и все участники остались весьма довольны. Но многие из нанятых оргкомитетом людей, сопровождавших участников форума, держались с нами — иностранцами — довольно напряженно. И любой заданный вопрос их заметно напрягал, что было видно по их лицам, позам, движениям. Сразу не отвечают, похоже, тщательно обдумывают, оценивают ситуацию, взвешивают вероятные шаги. Но, приняв решение, действуют стремительно.

Приведу два примера. В здании другого аэропорта, откуда мы должны были вылететь в Похонг, участников форума ждали несколько ребят из той же компании по организации мероприятий с плакатом над головой. Я подошел к одному из них, представился и задал какой-то вопрос общего характера. А парень молчит. Подождав немного и не дождавшись ответа, я мысленно махнул на все рукой и сел на скамейку неподалеку. И стал наблюдать за этими ребятами. Все в темных костюмах, при галстуках, они постоянно разговаривали между собой и по мобильным телефонам. Минут через пять-шесть тот, который вначале проигнорировал меня, неожиданно подошел, представился и объяснил, что делать мне дальше.

Другой случай имел место в университетской гостинице, где я остановился. Разместившись в номере, я вышел в коридор и, увидев парня из компании, помогающей в организации мероприятия, спросил, можно ли получить в распоряжение уют. В ответ на его лице появилось выражение ужаса. Я повторил вопрос, — но тот продолжает окаменело молчать. Наконец он хватает мобильный телефон и долго с кем-то разговаривает. И к своему удивлению я вижу на его лице улыбку. «Ага, — подумал я, — значит, у этих

ребят лица застывают лишь при общении с иностранцами». Через несколько минут в номер занесли уют.

...Обратный рейс из Сеула в Ташкент оказался утренним. Это было неудобно: я находился в городе Похонг, и чтобы добраться до аэропорта Инчун, необходимо было или очень рано вылететь туда из Похонга самолетом, или в два часа ночи выехать на автобусе. Погода была нелетной, поэтому организаторы предложили ехать автобусом. Пять с половиной часов ночной дороги совсем не радовали, но выбора не было.

Мне сказали, что один из парней из той организационной команды встретит меня в холле гостиницы в час тридцать ночи и отвезет на автовокзал. Наученный опытом общения с этими ребятами, я попросил показать ночного сопровождающего. «А зачем? Все будет нормально, не беспокойтесь», — заверили меня. Но я настоял.

Встретившись с будущим своим провожатым, я спросил, говорит ли он по-английски. Это было очень важно, потому что любое непонимание между нами, плохая координация действий по дороге на автовокзал, при покупке билета и посадке на автобус могли привести к опозданию на самолет.

Все вокруг стали уверять меня, что мой сопровождающий говорит по-английски. А я вновь и вновь спрашивал его, действительно ли это так, потому что хотел получить подтверждение от него самого. Но тот упорно молчал, и лицо его было непроницаемо. Все торопились на вечернее мероприятие у моря, и я потерял парня из виду. Естественно, в душу закралась определенная тревога.

Ровно в час тридцать я спустился вниз. Смотрю — парень ждет на улице, рядом стоит такси с включенным мотором. Сели и поехали. Минут через десять были на автовокзале. Пока все шло очень даже неплохо.

Автовокзал почти пустой. Заметил, что все надписи исключительно на корейском, иероглифами. Можно было с высокой вероятностью предположить, что работники автовокзала разговаривают лишь по-корейски и совсем не знают английского. Подумал, что будет, если окажусь здесь один.

Парень пошел купить билет. И тут ко мне подходит пьяный мужик простоватого вида и что-то спрашивает. Я в ответ задаю вопрос по-английски. Он вытаращил глаза и что-то опять на родном, но теперь повысив голос. Слава богу, подоспел сопровождающий, и мы пошли в сторону автобусов.

— Вы подождите здесь, у нас проблема с покупкой билета: автомат не принимает мою карточку, — объяснил он на чистейшем оксфордском английском.

Я больше обрадовался, услышав понятную речь, чем огорчился из-за риска остаться без билета.

— И что теперь?

— Я уже позвонил, и через семь минут к нам должны подъехать на такси с наличными, — ответил парень.

— В случае чего у меня есть деньги, — сказал я, прикидывая, во сколько это мне обойдется.

— Нет, мы вполне успеем, — сказал парень любезно.

— А не опоздаем?

— Не волнуйтесь, до отъезда автобуса еще восемь минут, — парень был спокоен. И никакого напряжения на лице!

Посмотрев на часы, он быстрыми шагами вновь направился в сторону кассы.

Оставались пять... четыре... три... две... одна минута. Я уже начал подумывать над планом «Б», если автобус уедет без меня. Но тут прибежал парень с билетом в руках и показал, в какой из двух автобусов с уже работающими моторами мне нужно быстро садиться.

— Вы уверены, что в этот? — спрашиваю я.

— Да, только быстрее.

Автобус тронулся, как только я в него сел. Через пять с половиной часов я благополучно добрался до аэропорта и зарегистрировался на рейс.

Теперь, когда речь заходит о языковых познаниях южнокорейцев, я убеждаю своих собеседников в том, что они прекрасно разговаривают по-английски. «Особенно в критических ситуациях», — добавляю я про себя.

**Ситуационное озарение:** видимое предназначено для тех, кто не видит невидимое.

## Межличностное влияние как искусство: взгляд в прошлое

Книг, статей и всякого рода руководств по технике влияния на людей более чем достаточно: сейчас это большая и процветающая индустрия бизнеса. Но каждая эпоха создавала свои техники социального воздействия и межличностного влияния, вырабатывала специфические способы достижения успеха и законы поведенческой эффективности. Многие интересные рекомендации и предостережения в области межличностного влияния можно найти в книгах моралистического содержания. Среди всех произведений этого жанра, с которыми мне довелось познакомиться, лучшим я считаю «Письма к сыну» лорда Честерфилда, видного английского государственного деятеля и дипломата XVIII века. По наблюдательности автора, его знанию человеческой природы, да и по художественным достоинствам эта книга, на мой взгляд, до сих пор не имеет себе равных. «Письма к сыну» Честерфилда можно назвать блестящим руководством по частной политике. Правда, Честерфилд главным образом говорил о способах достижения успеха в светской жизни, но для нас это делает его книгу вдвойне интересной: именно в светской жизни как ни в одной другой области проявляется единство частнополитических и общественно-политических устремлений личности.

В плане обладания властью и оказания влияния на других Честерфилд ставил навыки и опыт светской жизни выше, чем даровитость человека. Он писал:

Мне часто случалось видеть, как людьми высоко одаренными руководили гораздо менее даровитые, и первые не только не знали, но даже и не подозревали, что в такой степени от них зависят. Все это случается только тогда, когда у этих менее даровитых людей больше навыков и опыта светской жизни, чем у тех, кто находится в их власти. Они видят их слабую и плохо защищенную сторону и направляют на нее свои усилия; они захватывают ее, и вслед за тем приходит все остальное.

Умение строить социальные отношения тоже есть дар, но по сравнению с музыкальным, математическим или поэтическим даром мастерство межличностных отношений — вещь, полностью приобретаемая, приходящая с индивидуальным опытом. Светским манерам — этому высшему искусству частной политики в представлении лорда Честерфилда — надо учиться, и учиться весьма серьезным образом. Описывая важность хороших манер, Честерфилд, например, отмечал:

Насколько же в каком-нибудь публичном сборище выигрывает оратор, который приятен слушателям, у которого красивая фигура, изяшные движения и непринужденные манеры, перед другим, не менее умным, но всего этого лишенным! Как важна для успеха дела обходительность, как губительно ее отсутствие! Я знал людей, которые умели отказать в какой-нибудь просьбе настолько вежливо, что просящий нисколько не обижался, тогда как другие, несмотря на то, что обращенную к ним просьбу удовлетворяли, грубостью своей давали повод к обиде. Обходительность эта приносит безмерную пользу как в придворной жизни, так и при всякого рода деловых переговорах. Ты овладеваешь сердцами, а вслед за тем и тайнами девяти из десяти человек, с которыми тебе приходится иметь дело; даже если это люди осторожные, все равно в девяти случаях из десяти они будут обмануты сердцем и чувствами.

Честерфилд пишет о непринужденной вежливости, воспитанности, умении держать себя в обществе, управлении временем, недопустимости лжи, полезности встреч с самыми различными людьми, о качествах государственного мужа, дикции и приятной речи, о необходимости сдерживать смех, о тренировке воли, тщеславии, хвастовстве и притворстве, здравом смысле и чувстве меры, о рассеянности и неуклюжести, вульгарности языка и манер, ораторском искусстве, чистоте, отточенности и изяществе стиля, противоречивости и непоследовательности человеческих страстей, необходимости быть сдержанным и обходить ссоры, о настойчивости в делах, хорошем выговоре и почерке, мастерстве одеваться, рассудительности, способности отличить важное от мелочей, необходимости избегать резкости и нудной мягкости в обращении, громком смехе, безапелляционности и категоричности, желании понравиться, откровенности и дружбе, сдержанности и сосредоточенности, владении своим настроением и чувствами, такте и внимательном отношении к людям, о здоровой оценке отношения к себе окружающих, о том, как важно быть наблюдательным и гибким, и о других элементах и сторонах искусства жить в свете. Чем не энциклопедия частной политики?

Вот как Честерфилд описывал «основные качества, которые должны быть у каждого политического деятеля»:

Это — полное владение собой: чтобы никакое чувство ни при каких обстоятельствах не могло вывести из себя. Терпение — для того, чтобы выслушивать суждения легкомысленные, безосновательные и даже наглые. Такт — чтобы уметь отвергнуть их и вместе с тем никого не обидеть, а если ты с чем-то соглашаешься, то сделать это в такой манере, чтобы человек почувствовал себя вдвойне тебе обязанным. Гибкость — чтобы уметь скрыть правду и при этом не прибегать ко лжи. Проницательность — чтобы читать написанное на лицах других. Спокойствие — чтобы, взглянув на тебя, никто не мог прочесть твоих мыслей. Умение казаться человеком откровенным и в то же время скрывать свои мысли.

Учит этим качествам, считал Честерфилд, свет: для тех, кто хочет стать политиком, он все равно что грамматика. Он также полагал, что для человека, который готовится к политической карьере, самое важное, но вместе с тем и самое трудное — уметь вести себя благоразумно с теми, кто ему неприятен. Кому-то может показаться, что рассуждения и советы Честерфилда несколько устарели, однако это вовсе не так. Любой современный частный политик, желающий к тому же добиться успеха в политике общественной, может с успехом пользоваться ими как настольным пособием.

Много интересных сведений об эффективных путях и методах оказания межличностного влияния мы можем найти в размышлениях и афоризмах Мишеля Монтеня, Бальтазара Грасиана, Франсуа де Ларошфуко, Жана де Лабрюйера и других известных авторов. Богатый материал дает и литература, посвященная дипломатии, дипломатическим переговорам и дипломатам. И это не случайно, ибо дипломатия и особенно дипломатические переговоры представляют собой не что иное, как усилия одного государства оказать влияние на другое государство через своего представителя. Интересно, что в бытовом употреблении слов «дипломат» и «политик» есть много общего. В толково-словообразовательном словаре русского языка Т.Ф. Ефремовой одно из разговорных значений слова «политик» — «тот, кто обладает тактом в общении с людьми». То же самое можно сказать относительно бытового употребления слова «дипломат»: это человек, который обладает в повседневной жизни тактом, успешный коммуникатор, мастер улаживания бытовых споров и конфликтных ситуаций. Поскольку социальное поведение имеет политические аспекты, в повседневной жизни людей возникает необходимость в бытовой дипломатии. Поведение и профессионального, и бытового дипломата — политическое: у них есть свои интересы, внутренний план, о котором не всегда можно рассказывать другим. Это не значит, что они с неизбежностью будут обманывать, напротив. Дипломату не следует раскрывать все, что он знает, но обманывать он не должен. Уличенный во лжи профессиональный или «обыденный» дипломат потеряет доверие окружающих, с ним уже будут опасаться иметь дело.

Важнейшее качество и профессионального, и повседневного дипломата и политика — это его переговорное мастерство. В этом плане хотелось бы отметить труд французского дипломата XVIII века Франсуа де Кальера «О способах ведения переговоров с принцем». Он был опубликован в 1716 году и считается первой в истории книгой о дипломатических переговорах. Многие положения и советы Кальера сохранили свою ценность не только для современных дипломатов, но и для всех тех, кому постоянно приходится вести переговоры, убеждая других в чем-то.

Кальер выделял следующие качества хорошего переговорщика:

Ум, внимательный ко всем впечатлениям и прилежный, не позволяющий себе рассеиваться в удовольствиях и фривольных развлечениях; здравый смысл, ясно понимающий вещи такими, как они есть, идущий к цели самыми короткими и естественными путями, не вдаваясь в тонкости и бесполезные ухищрения, которые большей частью отталкивают тех, с кем ведутся переговоры; пронизательность, необходимая для того, чтобы угадывать, что происходит в человеческом сердце, и уметь учитывать малейшие движения лица и другие проявления страстей, прорывающиеся даже у самых скрытных людей; ум изобретательный, умеющий устранять те затруднения, какие встречаются при согласовании интересов сторон, ведущих переговоры; находчивость, необходимая для того, чтобы дать удачные ответы на неожиданно возникшие вопросы и с помощью обдуманной реплики уклониться от рискованного шага; ровное настроение, спокойствие и терпение, всегдашняя готовность с полным вниманием выслушать тех, с кем ведутся переговоры; манера обращения неизменно открытая, мягкая, учтивая, приятная, непринужденная, вкрадчивая и потому сильно помогающая завоевать расположение партнеров по переговорам, тогда как холодный и важный вид, мрачная и суровая манера отталкивают и большей частью **внушают отвращение.**

Кальер также отмечал, что человеку, ведущему переговоры, необходимо хорошо владеть собой; противостоять не-

удержимой потребности заговорить прежде, чем он обдумал то, что собирается сказать; не делать секреты из ничего и не выдавать сущие пустяки за серьезные вопросы; не давать партнеру возможности проникнуть в свои секреты до надлежащего момента, но уметь скрывать эту сдержанность от тех, с кем ведет переговоры, — демонстрировать им откровенность и доверие, давая реальные тому доказательства в таких делах, где это не противоречит его намерениям; обладать решительным умом и быть твердым. По словам Кальера, хорошо владеющий собой и всегда хладнокровный переговорщик имеет большое преимущество, когда ему приходится иметь дело с партнером горячим и вспыльчивым.

Итальянский монах и физик Фортун Барзелеми де Фелисе в своем трактате о переговорах, опубликованном в 1778 году, писал о том, что наряду с интеллектом, необходимым для этой деятельности, переговорщику необходимо иметь глубокое знание людей, «редкую способность» использовать чувства других и контролировать свои чувства; он должен владеть искусством говорить и писать приятно, убедительно и легко, обладать неукротимой храбростью, смягченной мягкостью без снисхождения, открытым внешним видом, сопровождаемым благородными и подкупающими манерами и превосходной мудростью, остро пронизательным умом, просвещенной честностью, совершенным благоразумием, свободным от уловок, изобретательным духом, лишенным противоречий, и, наконец, сердцу и уму его должна быть присуща возвышенность, предохраняющая от мелочей. Для публичных дел, полагал Фелисе, необходимо подобное духовное превосходство, вкус же к мелочам, который характеризует мелкие умы, имеет страшные последствия. Особое внимание Фелисе уделял эмоциональной саморегуляции переговорщика, его умению разбираться в своих чувствах — таких как беспокойство, страх, храбрость, сомнение, страсть, — и управлять ими.

Что касается ярких представителей современной индустрии «оказания влияния на людей», то по популярности некоторые из них не уступают звездам шоу-бизнеса. Возьмем такого широко известного представителя «бизнеса технологии

межличностного влияния», как Дейл Карнеги. Вот его шесть правил того, как *понравиться людям*: 1) проявлять искренний интерес к ним, 2) улыбаться, 3) обращаться по имени, 4) быть внимательным слушателем и поощрять собеседника говорить о том, что его интересует, 5) самому говорить о том, что интересует собеседника, 6) искренне стараться внушить собеседнику ощущение его значимости.

А вот его двенадцать правил *склонения людей к своей точке зрения*: 1) уклоняться от спора, 2) проявлять уважение к мнению собеседника и никогда не говорить прямо, что он неправ, 3) быстро и решительно признавать собственную неправоту, 4) начинать с дружелюбного тона, 5) стремиться в самом начале беседы получить от собеседника утвердительный ответ, 6) вести себя так, чтобы большую часть времени говорил собеседник, 7) позволить собеседнику почувствовать, что мысль, которую вы ему подали, принадлежит ему, 8) искренне стараться смотреть на вещи с точки зрения собеседника, 9) относиться сочувственно к мыслям и желаниям других, 10) прибегать к наиболее благородным мотивам, 11) наглядно демонстрировать свои идеи, подавать их эффектно, 12) бросать вызов, задевать за живое.

И, наконец, Карнеги выводит девять правил того, как *воздействовать на людей, не оскорбляя и не обижая их*: 1) начинать с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника, 2) указывать на ошибки других не прямо, а косвенно, 3) сначала поговорить о собственных ошибках, а затем уже критиковать собеседника, 4) задавать собеседнику вопросы вместо того, чтобы отдавать приказания, 5) давать людям возможность спасти свою репутацию, 6) выражать людям одобрение по поводу малейшей их удачи и отмечать каждый их успех, быть чистосердечным в одобрении и щедрым на похвалу, 7) создавать людям хорошую репутацию, которую они будут стараться оправдать, 8) прибегать к поощрению и создавать впечатление, что ошибка, которую хотелось бы видеть исправленной, легко исправима, 9) поступать так, чтобы люди были рады сделать то, что им предлагается.

Дейл Карнеги вывел свои правила, или эффективные способы воздействия на людей, наблюдая за успешными

личностями, обобщая их и свой опыт. Он обратил внимание на роль человеческого эго в детерминации социального поведения. Золотым правилом Карнеги можно считать следующее: самый эффективный способ повлиять на другого человека — это говорить о том, чего он хочет, и помочь ему получить желаемое. Все правила Карнеги вполне можно рассматривать как тактические способы осуществления частной политики, методы решения разного рода жизненных задач и проблем. Тактические — потому что подобные приемы рассчитаны на достижение какого-нибудь результата в определенном деле, в рамках тех или иных действий субъекта. Но частная политика индивидов состоит не только из тактических приемов, главное в ней — это стратегия, которая выходит за рамки отдельных действий и единичных целей и связана с системой, как правило, долгосрочных целей. Решая свои стратегические задачи, человек может использовать многие тактические приемы оказания влияния на людей.

В контексте нашего анализа стратегия — это наиболее общие и принципиальные способы или линия осуществления частной политики, в то время как тактика — это конкретизация стратегических установок в ходе социальных интеракций, или конкретные пути реализации стратегической линии поведения. На стратегическую линию оказывают влияние политические установки, мировоззрение, ценности, мотивы, понимание своих и чужих интересов. Тактика — это в большей степени область частнополитической техники, использования тех или иных методов оказания влияния, убеждения, приемов аргументации и достижения согласия. Если применять категории теории деятельности известного российского психолога Алексея Николаевича Леонтьева, то стратегию можно связать с деятельностью в целом и ее мотивом, а тактику — с действием и его целью. Иными словами, в мотивационном плане стратегия определяется мотивом деятельности, а тактика — целью конкретных действий в рамках частнополитической деятельности. Стратегия как бы обслуживает деятельность частного политика в целом, а тактика — его отдельные действия.

## Рассказ о друге Билле

Однажды в Гааге мне довелось кратко побеседовать с Биллом и Хиллари Клинтон, тогдашними президентом и первой леди США. Это произошло в ходе одного довольно большого мероприятия во дворце королевы в Гааге, куда я был приглашен в числе многих других гостей. Гости, выстроившись в длинную очередь, поднимающуюся по лестнице на второй этаж, один за другим подходили к американскому президенту и его супруге для того, чтобы быть им представленными. В очереди мы двигались с моим коллегой из Казахстана — назовем его Ходжа. Наконец мы поднялись на лестничную площадку второго этажа, и я сквозь раскрытые двери впервые воочию увидел Билла и Хиллари Клинтон, стоящих посередине большого зала в метрах тридцати от нас. Первым к ним пошел Ходжа. Каково же было мое удивление, когда президент и его супруга с видимой теплотой поздоровались с ним, а затем о чем-то беседовали секунд десять-пятнадцать. «Ну Ходжа, ну дает! — был весьма удивлен я. — Оказывается, дружит с Клинтонами, а мне об этом ни слова».

Настал мой черед подойти к могущественной чете. Когда я приблизился к ним, меня громко представили. Не успел я сказать «Здравствуйте, господин президент», как Билл Клинтон, широко улыбаясь и приподняв руку, воскликнул: «Добрый вечер, господин Файзуллаев! Как дела?!» Американский президент вел себя так, будто встретил старого и дорогого друга после долгой разлуки. Я, признаться, немного опешил, и у меня даже мелькнула странная мысль — а не дружили ли мы с ним раньше? Пока соображал, как себя вести, меня не менее сердечно поприветствовала Хиллари Клинтон. Она улыбалась так, будто, как мне показалось, я был ее самым дорогим и важным другом, а может быть, важнейшим лицом для всей Америки.

Мы, кажется, простояли секунд двадцать или тридцать, задавая друг другу какие-то милые вопросы и выражая взаимный восторг. Уже отходя от Клинтонов, я поймал удивленный взгляд Ходжи, издавша наблюдателя за нами: он, очевидно, спрашивал себя, почему я, будучи в таких близких отношениях с американским президентом и его супругой, ничего ему об этом не говорил.

Года через два у меня состоялась еще одна краткая встреча с Биллом Клинтоном. На этот раз дело было в Мадриде, тоже во время одного международного мероприятия. Я с кем-то беседо-

вал в коридоре, когда Клинтон неожиданно вышел туда из зала заседания. Тут же вокруг него возникли телохранители. Человек, стоявший со мной, невольно отступил назад. Пока я думал, что делать, Клинтон, заметив меня, сделал пару шагов вперед и тепло поздоровался со мной за руку. Потом он переговорил с кем-то из своего окружения и вернулся в зал, где проходило мероприятие.

Я абсолютно убежден, что он не узнал меня. Это было просто невозможно. Два года назад в Гааге ему была представлена добрая сотня людей, каждого из которых он не мог запомнить. В моем же случае и запоминать особой нужды не было, поскольку мое имя ничего не значило для него. Тем не менее Клинтон вновь продемонстрировал замечательное коммуникативное мастерство, оставив ощущение, что он обратился именно ко мне — персонально, с чувством узнавания и уважения. Я представил себе, как нелегко уделять персональное внимание каждому, с кем ты общаешься, особенно когда общаешься очень со многими. «Да, теперь понимаю, как он стал президентом США», — подумал я тогда.

...Между тем мой собеседник вновь подошел ко мне и спросил, давно ли я знаю Билла Клинтона.

— Мы с ним дружим года два, — гордо ответил я. Мне показалось, что я не кривлю душой.

**Ситуационное озарение:** узнавая тех, кого не знаем, мы открываем им возможность узнать нас.

## Орудия влияния

Кроме работ Карнеги появились тысячи новых книг и руководств по оказанию влияния на других людей. Широкой известностью пользуются системы достижения личной эффективности и жизненного успеха Наполеона Хилла, Антони Роббинса, Эверетта Шострома, Стивена Кови и многих других авторов. В этих системах, наряду с наличием общих жизненных установок на успех, особое внимание уделено вопросам межличностного общения и влияния. Хотя многие образцы литературы по межличностному влиянию относятся к популярному жанру и мало связаны с наукой, в последние годы и серьезные исследователи, особенно из числа социальных психологов, сделали немало для изучения тайн влияния людей друг на друга. Благодаря усилиям современных исследователей феномены личной власти и межличностного влияния перестали быть лишь сферой искусства, опыта и популярной психологии, но стали и областью науки.

Среди блестящих социальных психологов следует выделить американского ученого Роберта Чалдини — пожалуй, самого известного современного исследователя межличностного влияния. Он написал ставшую бестселлером книгу «Психология влияния», в которой раскрыл механизмы следующих шести фундаментальных «орудий влияния».

1. *Взаимный обмен* — одно из могущественных и универсальных средств влияния людей друг на друга. Правило взаимного обмена широко распространено среди всех народов, и суть его сводится к тому, что если один человек что-то предоставил второму, то второй чувствует, что обязан каким-то образом отплатить первому. Так любезность, услуги, подарки, приглашения и все другие формы доброго отношения обуславливают обратное получение индивидом своего рода

награды, признательности. Получив какой-нибудь подарок, мало кто не испытывает внутреннего обязательства вернуть «долг». Поэтому нередко те, кто хочет чего-то добиться от других, — Чалдини их называет «профессионалами уступчивости» — сначала одаривают своих «жертв» небольшими подарками или оказывают им какие-либо услуги.

Правилом взаимного обмена пользуются как добропорядочные люди, так и мошенники, вымогатели, манипуляторы. Оно широко применяется в торговле, рекламе, политике. Бесплатное предоставление образцов продуктов питания в супермаркете, приложение даровой ручки к письму благотворительной организации с просьбой о пожертвовании денег или выпрашивание подачек членом общества кришнаитов в публичных местах с предварительным вручением прохожим книги или цветка — тому примеры. А некоторые компании весь свой бизнес строят на правиле взаимного обмена, доставляя товары потребления домой к клиентам для свободного и бесплатного пользования на некоторое время. Можно не сомневаться: многие благодарные клиенты потом обязательно покупают подобные «дармовые» продукты.

Разновидность правила взаимного обмена — это первым пойти на уступку, которая подтолкнет оппонента к ответной уступке. Многие приемы ведения переговоров основаны на этом положении: уступи немного, и тебе уступят. Некоторые хитрые переговорщики стараются добровольно уступить в незначительном вопросе — с тем, чтобы другая сторона пошла на уступки в вопросе важном.

Как отмечает Чалдини, живучесть и действенность правила взаимного обмена на протяжении всей человеческой истории и во всех без исключения обществах и культурах объясняется тем, что эта норма поведения делает возможным развитие различных видов длительных взаимоотношений, взаимодействий и обменов, которые являются благотворными для общества. В связи с этим любой социум весьма неодобрительно относится к нарушителям правила взаимного обмена.

Вместе с тем не стоит забывать, что действие правила взаимного обмена, поддерживаемое социальными нормами, может быть заблокировано определенными внутренними,

чисто психологическими причинами. «Люди не только забывают благодарения и обиды, но даже склонны ненавидеть своих благодетелей и прощать обидчиков. Необходимость отблагодарить за добро и отомстить за зло кажется им рабством, которому они не желают покоряться», — писал Ларошфуко. Что касается «дармовых» товаров и услуг, люди, наученные жизненным опытом, вырабатывают в себе определенный иммунитет против слишком заманчивых предложений. Но прежде чем выработать такую позицию, многие все же оказываются в роли жертв. Я сам несколько раз попадался на изощренные уловки отдельных компаний и лиц, предлагавших фантастически выгодные вещи. Но не жалею, ибо приобрел важный для себя опыт.

2. *Обязательность и последовательность* высоко ценятся в обществе, и поэтому многие люди стараются быть обязательными и последовательными. Так, если вы подписываете какую-нибудь петицию, то, как правило, психологически обязуетесь поддержать ее содержание. Вольно или невольно беря на себя некое обязательство, мы стремимся продемонстрировать последовательность: ведь общество неодобрительно относится к непоследовательному человеку, полагая, что от него можно ожидать непостоянства, ненадежности и легкомыслия.

Особенно эффективны активные, то есть не навязанные извне, публичные обязательства. Этим, как отмечает Чалдини, искусно пользуются телефонные сборщики пожертвований на благотворительные цели. Позвонив кому-то домой, они начинают с того, что осведомляются о здоровье и благополучии своего собеседника. На вопрос: «Как ваши дела?» люди (особенно американцы) обычно отвечают: «Прекрасно» или «Хорошо». Как только человек сообщает о том, что у него все прекрасно, сборщику пожертвований становится легче добиться своего. Другой пример использования незначительных публичных обязательств — это психологическая и идеологическая обработка американских военных, попавших в плен к китайцам во время корейской войны. Военнопленных часто просили делать антиамериканские и прокоммунистические заявления в очень мягкой форме: «Соединенные Штаты несовершенно», «В социалистических

странах нет безработицы», — и человек, который делал такие признания, далее был готов совершать и следующие шаги в том же направлении. При этом военнопленные получали лишь небольшие вознаграждения, например, возможность написать домой или прочитать письма родных. Дело в том, что если за какие-то поступки люди получают вознаграждение большее, чем эти поступки заслуживают, они могут почувствовать, что участвуют в сделке, что их подкупают. Словом, после подобных изощренных обработок многие американские военнопленные стали испытывать действительную симпатию к Китаю.

Еще более эффективны письменные обязательства, поскольку они требуют от человека больше усилий, чем провозглашение устных обязательств. Признаться, автор этих строк когда-то написал статью о том, как бросить курить, и после того как она была опубликована в популярном журнале, сам смог окончательно бросить эту вредную привычку: помогло публичное (письменное!) заявление о своей компетентности в этой сфере.

Человек охотнее принимает на себя внутреннюю ответственность за принятое обязательство, когда думает, что сделал это сам, без внешнего давления. Как замечает Чалдини, многие «профессионалы уступчивости» пытаются делать так, чтобы человек занял определенную позицию, соответствующую тому поведению, которого они добиваются.

3. *Социальное доказательство* — принцип, согласно которому люди определяют для себя, что является правильным, выясняя, что считают правильным другие. Так, в той или иной ситуации люди часто полагают свое поведение правильным, если видят, что и другие ведут себя таким же образом.

Почему люди смеются, услышав фонограммы со смехом, часто используемые в юмористических телепередачах? — спрашивает Чалдини. Хотя сам по себе записанный на магнитофон смех скорее вызывает раздражение, почему он так популярен у телевизионных ведущих? Ответ прост: смех других заставляет людей смеяться дольше и чаще, воспринимать материал как смешной. Тем самым повышается комический эффект телепередач.

Принцип социального доказательства сыграл зловещую роль и в случившейся в 1978 году трагедии в джунглях Гайаны: свыше девятистот членов религиозной секты Народного Храма совершили самоубийство, следуя призыву лидера этой группы преподобного Джима Джонса. Первой на призыв отреагировала молодая женщина, которая спокойно дала яд своему ребенку, а затем сама приняла смертельную отраву. По мнению ученых, сработала стадная реакция: другие члены секты последовали ее примеру.

Склонность к подражанию есть и у детей, и у взрослых. Принцип социального доказательства с наибольшей силой проявляется, когда люди чувствуют себя неуверенно. Человек также более склонен подражать тем людям, с кем, по его мнению, у него есть сходство.

4. *Благорасположение.* Как правило, люди охотнее всего соглашаются выполнять требования тех, кого они знают и кто им нравится. Этим пользуются многие «профессионалы уступчивости». Чалдини приводит пример компании «Tupperware», организующей домашние вечера с продажей своих товаров. Деловая изюминка таких чрезвычайно прибыльных вечеров состоит в том, что хозяйка приглашает своих подруг и знакомых в свой дом на демонстрацию товаров «Tupperware». Дружеское расположение поистине оказывается двигателем торговли, а хозяйка за свои старания получает определенный процент с продаж.

Симпатия — мощный инструмент влияния. Человек, чтобы оказать влияние на другое лицо, пытается понравиться ему. А кто имеет больше шансов понравиться другим? Естественно, те, у кого приятная внешность. Неслучайно большинство мошенников весьма симпатичны. Оказывается, люди автоматически приписывают физически привлекательным индивидам многие положительные качества — талант, доброту, честность, ум. Внешняя привлекательность кандидатов играет немаловажную роль при выборе их на те или иные должности, в том числе политические; то же самое происходит при отборе и назначении кандидатов на вакантные места. Мы охотнее покупаем товары у физически привлекательных лиц. Людям нравятся и те, кто похож на них. Характер сходства не имеет особого значения: это может быть сходство мне-

ний, личностных качеств, происхождения, стиля жизни и т.п. И «профессионалы уступчивости» стараются сделать все возможное, чтобы в чем-то походить на человека, от которого они хотят чего-то добиться. Одежда, манеры, поза, стиль и громкость речи — чем большего сходства с собеседником вы добьетесь, тем больше у вас шансов понравиться ему, а тем самым — успешнее решить свои задачи.

Все знают, что лесть — это нехорошо, а похвалы могут быть неискренними. Увы, несмотря на это, большинство людей с удовольствием воспринимают всякую лесть и похвалу. Появлению позитивного отношения к человеку способствует и близкое знакомство с ним, особенно если оно связано с положительными эмоциями. Человек имеет больше шансов понравиться другому (и тем самым оказать на него влияние) и тогда, когда ему удастся вызвать ассоциации с приятными для того событиями.

5. *Авторитет* человека способствует возникновению у окружающих чувства повиновения. В знаменитых опытах американского социального психолога Стенли Милграма испытуемые, выступающие в роли «учителя», повинуюсь авторитету своего руководителя (в роли которого выступал экспериментатор), шли на наказание неуспевающего «учащегося» (который на самом деле был помощником экспериментатора) ударом тока, мощность которого могла быть смертельной (испытуемые были уверены, что кнопка, на которую они нажимают, действительно вызывает электрический разряд, хотя на самом деле это был лабораторный трюк). Слепое повиновение авторитету — вещь известная в истории и повседневной жизни. Исследователи связывают причины многих массовых убийств невинных людей вполне обычными, нормальными людьми (вспомним концентрационные лагеря) именно с фактором давящей власти авторитета: приказали сверху — сделали.

Рациональное зерно слепого подчинения авторитетам заключается в том, что истинные авторитеты, обладая действительно большим запасом знаний и мудрости, могут указать или подсказать правильные вещи. Но неосознанное почитание авторитета ловко используется и манипуляторами. Остап Бендер, представляя Кису Воробьянинова «отцом русской де-

мократии», стремился влиять на своих потенциальных «спонсоров» именно с помощью фактора авторитета.

Титулы, звания, награды, престижные вещи, изысканная и дорогая одежда придают их обладателю авторитет. «Профессионалы уступчивости» весьма умело пользуются подобными символами авторитета, чтобы оказывать воздействие на других. Одна и та же просьба, высказанная человеком в обычной одежде и человеком, облаченным в форму полицейского, оказывается разной по силе воздействия. Мы автоматически реагируем не только на авторитет, но и на его символы. Люди скорее прислушиваются к словам, если их произносит человек, наделенный каким-нибудь титулом, будь то граф, лорд, академик, профессор, лауреат, заслуженный артист, титулованный чемпион, обладатель черного пояса в карате, член престижного общества и т.п. И даже простая школьная похвальная грамота или фотография на Доске почета создают авторитет, а тем самым — дополнительные возможности впечатлять других и влиять на них.

6. *Дефицит* заставляет людей в большей степени ценить то, что менее доступно. Недавно я купил книгу в одном Интернет-магазине. Лишь после совершения покупки я осознал, что решающим фактором, побудившим меня сделать это, было примечание на сайте магазина, гласящее, что на складе осталось всего три экземпляра данной книги.

Чалдини отмечает, что принцип дефицита часто применяется с целью извлечения выгоды от упоминания об ограниченном количестве чего-либо или от установления крайнего срока возможности получения. Иными словами, «профессионалы уступчивости» стараются убедить своих «клиентов» в том, что доступ к тому, что им предлагается, строго ограничен.

Почему принцип дефицита так действен? Потому что труднодоступные вещи обычно ценятся выше, а это мотивирует поведение, направленное на их поиск. То же самое происходит и при ограничении доступа к получению какой-либо информации: оно заставляет людей с особым усердием ее разыскивать. Сам хорошо помню, как в советские времена часами просиживал у радиоприемника, пытаясь поймать заглушаемые тогда радиостанции «Голос Америки», «Свобода»,

«Би-Би-Си» и «Немецкая волна». А чтение запрещенной литературы? До сих пор не забыл жгучее наслаждение, полученное от чтения воспрещенного тогда у нас «1984» Джорджа Оруэлла и некоторых других книг самиздата. Всякий запрет вызывает реакцию сопротивления — это один из важнейших законов человеческой психологии.

А теперь, после краткого обзора орудий влияния, попробуем ответить на вопрос: как часто нам приходится видеть их в действии? Уверен, каждый человек не только имел возможность наблюдать за действиями «профессионалов уступчивости», но и сам в той или иной степени выступал в такой роли. В этом вопросе каждому есть что сказать, и не только по описанным технологиям оказания влияния на других. Повседневная жизнь богаче любой научной схемы. Поистине не соскучишься, наблюдая за отношениями между людьми, за тем, как одни оказывают воздействие на других, порой и не подозревая об этом...

## Рассказ о чемпионате под присмотром

Будучи в Лондоне, я время от времени посещал фехтовальные клубы — хотя возраст уже солидный, но фехтовать все еще тянет. В клубе, куда чаще всего ходил, пригласили поучаствовать на чемпионате графства Мидлсекс по рапире. Чемпионат должен был состояться в воскресенье в спортивном зале какого-то RAF в пригороде Лондона. Я согласился, и мне объяснили, как добраться до нужного места.

Доехал туда с трудом, но все-таки вовремя. Но увидев, где оказался, глазам своим не поверил: я стоял перед хорошо огражденной и охраняемой автоматчиками базой Royal Air Force — Королевских военно-воздушных сил. До этого момента я даже не задумывался, что могла означать аббревиатура RAF. Ну, что поделаешь, раз прискал — надо поучаствовать, решил я.

У ворот, где дежурили военные, у меня, естественно, попросили документы. Я решил предъявить свои британские временные водительские права. Дежурный куда-то пошел с моими правами, затем вернулся и попросил показать другие документы, удостоверяющие личность. Когда я показал их, заметил вокруг небольшой переполох: иностранец пришел на военную базу, все-таки. Позва-

ли какого-то начальника, тот, с моими документами в руках, стал кому-то звонить. Подошли еще двое или трое и стали совещаться, закрывшись в одном из помещений пропускного пункта.

Соревнования должны были начаться в 10 утра. Ожидая уже полчаса, я потерял надежду, что меня пустят на территорию базы. Да и соревнования, наверное, уже начались. Но вдруг ко мне вышла девушка и объяснила, что получено разрешение на въезд моей машины на территорию базы, но лишь в сопровождении патрульного автомобиля. Кроме того, ко мне будет прикреплен человек, который постоянно должен находиться рядом. Я согласился и поехал по территории военной базы в сопровождении черного джипа.

У входа в спортивный зал меня встретил человек в форме шпажиста, который, как я понял, должен был не спускать с меня глаз. Я до сих пор не знаю, имел ли он отношение к RAF или был одним из участников соревнований шпажистов и его попросили выполнить эту миссию. Звали его, кажется, Брайан.

Мы дружески поздоровались, и он откровенно объяснил, что ни на минуту не будет отходить от меня и намерен следить за мной. Я, со своей стороны, не должен был ни выходить куда-либо самостоятельно, ни входить без разрешения в какие-либо комнаты. Даже в туалетное помещение я мог пойти лишь в сопровождении своего «надсмотрщика». После соревнований я должен доехать до ворот базы вслед за патрульной машиной. Мне ничего не оставалось, как согласиться с этими условиями.

Начались соревнования. Я выступал неплохо, начал выигрывать и проходить по этапам. Брайан тут как тут, глаз не спускал с меня. Но он и болел за меня, порой даже довольно эмоционально.

Когда я дошел до полуфинала, Брайан подошел и с виноватым видом обратился с просьбой... пойти с ним в туалет. Я сказал, что мне это ни к чему и пусть он идет туда сам.

- Ну пожалуйста, очень тебя прошу, — стал он умолять.
- Нет, я не могу, у меня скоро важный бой.
- Пойми же, мне срочно надо!
- Иди же, кто тебя держит? — возмутился я.
- Да не могу я уйти, оставив тебя без присмотра, — бедный Брайан переминался с ноги на ногу. — Я же должен постоянно быть рядом с тобой!

Я не знал, что делать. С одной стороны, это его проблема, и пусть сам решает ее. С другой — жалко парня.

Смотрю, у Брайана дела совсем плохи. Видно, приперло. Ну, нет, еще не хватало сопровождать кого-то в туалет!

— Извини, Брайан, но я не пойду с тобой. Пусть кто-то другой присмотрит за мной. Решай сам.

Парень совсем расстроился. Меня позвали на бой: полуфинал. Я вышел на дорожку, но боковым зрением слежу за Брайаном. Тот сел на скамью и закрыл лицо.

Начался бой, а из головы не выходил Брайан. Он сидел, то открывая, то закрывая лицо. Мне показалось, что он корчится. И совсем не болеет за меня.

В общем, тот бой я проиграл. И соперник был сильный, и отвлекался я из-за Брайана, да и поддержки, к которой привык, не хватало.

Пока я отцеплял электрический шнур, пил воду и приводил себя в порядок, потерял Брайана из виду. Прошло несколько минут, прежде чем вспомнил о своем надсмотрщике. Интересно, где же он? А, вот, идет... со счастливым лицом.

Улыбаясь, Брайан утешил меня и пожелал победы в бою за третье место. В нем не чувствовалось напряжения, он был вполне расслаблен и явно находился в хорошем настроении. «Наверное, успел сходить», — мелькнуло в сознании.

Бой за третье место я выиграл. Думаю, и Брайан помог своей шумной поддержкой. Кроме всего прочего, в ходе поединка меня уже не беспокоило его состояние.

Когда меня награждали бронзовой медалью, Брайан хлопал громче всех. Но я заметил, как нервно кривилось его лицо, когда он провожал меня до машины. Как только машина тронулась с места, он — я увидел в боковом зеркале — тут же побежал обратно.

**Ситуационное озарение:** поддержка других — лучший способ поддержки себя.

## **О рынке, переговорной стратегии и методах воздействия на людей**

Переговоры представляют собой одну из основных форм осуществления частной политики. Человек часто находится в ситуации переговоров — дома, на работе, в магазине, во время отдыха. Он вынужден вести переговоры, чтобы добиться или избежать чего-то. От простой коммуникации переговоры отличаются тем, что в них стороны взаимными усилиями стараются достичь соглашения, то есть имеет место совместное принятие решения. Очевидно, что искусный частный политик способен вести переговоры эффективно, и наоборот: тот, кто мастерски ведет переговоры, имеет все шансы быть успешным в своей индивидуальной политике.

Проводя со студентами занятия по переговорному мастерству, я порой веду их на рынок — потренироваться. Восточный базар — идеальное место для отработки стратегии, тактики и методов переговоров. Это арена торговли; здесь торговаться не только можно, но и нужно, и здесь уважают тех, кто способен делать это хорошо.

Мои студенты строго ограничены в средствах: у каждого лишь сумма, достаточная для покупки в среднем килограмма яблок, — условно обозначим ее как 100 денежных единиц (д.е.). Но за эти деньги студенты должны приобрести как можно больше продуктов трех видов, каждый из которых по цене близок стоимости килограмма яблок. Лучшую отметку получают те, которые умудряются за меньшую сумму приобрести продуктов побольше и покачественнее. При этом студенты обязаны за первый товар торговаться обычным для себя образом, переговоры о втором начать, предлагая невообразимо низкую цену, а третий товар попытаться заполучить без торга — установив с продавцом личные отношения и

ведя дружеский разговор о житье-бытье. Первую стратегию мы называем *обычной*, вторую — *экстремальной*, третью — *человеческой*.

«Обычная» стратегия складывается из тех навыков, умений и тактических приемов, которые человек приобретает в течение своей жизни, по мере накопления житейского опыта. Она базируется на здравом смысле, в ее формировании большое значение имеет наблюдение за тем, как обычно торгуются близкие, окружающие люди. На рынке, как правило, вначале продавец предлагает несколько завышенную цену, а покупатель — немного заниженную. А потом они договариваются, сходятся где-то в середине. Так, если за яблоки продавец просит 110 д.е., то покупатель обычно предлагает 90 д.е. Естественно, в итоге они останавливаются на 100 д.е. Собственно говоря, именно на эту цену с самого начала настаиваются и продавец, и покупатель. Это типичная, ординарная стратегия торга. Но результат обычно замечательный, и не без элементов позитивной психотерапии: и покупатель, и продавец остаются довольны тем, что смогли выигрышным для себя образом поторговаться.

Некоторые авторы подобный торг называют *позиционным*. Известные исследователи переговоров Роберт Фишер, Уильям Юри и их коллеги из Гарвардского университета различают *мягкую* и *жесткую* позиционную тактику ведения переговоров. Тот, кто применяет мягкий позиционный торг, старается угодить партнеру, договориться во что бы то ни стало. Жесткий позиционный переговорщик настроен на победу любой ценой, он готов пожертвовать человеческими отношениями, чтобы защитить свою позицию и добиться выгодной для себя сделки. В литературе по переговорам описана так называемая дилемма мягкости/жесткости, или *дилемма переговорщика*: путем мягкого стиля человек может легче всего достичь соглашения, хотя есть риск того, что оно окажется для него невыгодным; посредством жесткого стиля человек скорее может добиться выгодного для себя соглашения, но и рискует остаться без всякого соглашения вообще.

Студенты, применяя мягкие или жесткие варианты обычного торга, или позиционных переговоров, рискуют потратить все свои деньги лишь на килограмм яблок. Поэтому в

первом задании они вынуждены ограничиться приобретением двухсот или трехсот граммов яблок, хотя это тоже непросто, поскольку на восточных базарах мало кто покупает яблоки в таком мизерном количестве.

«Экстремальная» стратегия ошеломляет продавца, шокирует его, но в итоге приносит существенную выгоду покупателю. Если за килограмм товара продавцы просят 110 д.е., то при обычном алгоритме торга контрпредложение можно ожидать в пределах от 100 до 80 д.е. А тут студент говорит торговцу: 10 д.е.! Конечно, первая реакция продавца — возмущение. В ярости он может сказать многое, может, размахивая руками, послать молодого нахала или нахалку куда следует. Главное для экстремального переговорщика — выдержать этот первый, самый болезненный словесный удар. Чем совестливее студент, тем сложнее ему выдержать этот момент. Дальше покупатель говорит: хорошо, тогда я предлагаю 20 д.е.! Опять чрезмерно низкая цена, и вновь очень негативная реакция со стороны продавца, но, возможно, несколько более сдержанная, чем в первый раз. Однако вся хитрость экстремальной стратегии переговоров заключается в том, что чем ниже предложенная тобой первоначальная цена, тем ниже будет и цена окончательная. Мы уже отмечали простой случай, когда с одной стороны говорят о 110 д.е., а с другой — о 90 д.е. Итог — 100 д.е., то есть середина. Но если бы на предложенные одной стороной 110 д.е. другая сторона предложила бы 80 д.е., была бы вероятность договориться на 95 д.е. А если первоначальное контрпредложение — это 10 или 20 д.е., то есть шанс значительно опустить итоговую цену, скажем, до уровня 60 или 70 д.е.

Но в экстремальной стратегии есть существенный недостаток: она портит отношения между переговаривающимися сторонами. Торговец может в конце концов продать «экстремалу» свой товар за 70 д.е., но больше не захочет иметь с ним дела, воспоминания его будут не лучшими. И покупателю сложно будет второй раз применить этот способ с тем же продавцом. Студенты, по моим наблюдениям, впоследствии стараются обходить того продавца, с кем они уже пробовали экстремальный метод торга. Короче, экстремальная стратегия переговоров может быть хороша лишь для разовой сделки,

но совсем непригодна для долгосрочных деловых отношений. А наши студенты, выторговав за треть своего бюджета килограмма два или три продуктов, долго приходят в себя перед тем, как отправиться на третью, последнюю рыночную битву.

Но на самом деле третья, «человеческая», или «личностная», стратегия торга — это вовсе не битва, а одно удовольствие. Хотя следует отметить, что это и самая непростая из всех стратегий. Обычными переговорами занимаются все, экстремальную торговлю в принципе проводить несложно — имей только нахальство, а вот войти в контакт с незнакомым человеком как с личностью, разговорить его, вести доверительный разговор о значимых для него вещах — дело тонкое, требующее внимания, терпения, такта, умения выслушать, сочувствия. При этом не дай вам бог быть заподозренными в неискренности: все ваши усилия пойдут насмарку. Искренний интерес к человеку, к его личности — неременное условие «человеческой» стратегии ведения переговоров. В ходе таких переговоров лучше вообще забыть о достижении каких-либо конкретных материальных результатов.

Студенты, испробовав «человеческую» стратегию и неожиданно для себя добившись потрясающих результатов, испытывают, можно сказать, шок. Они удивляются, как же так происходит: просто-напросто поговорили с продавцами, проявили интерес к ним, к их детям, условиям жизни и даже не просили у них товара, а те сами, в благодарность за внимание и разговор, предлагают гору своего добра просто так или за бросовую цену. Некоторые студенты отказываются принять товар от продавца даром, но продавцы — очень искренне — настаивают. В общем, «человеческая» стратегия оказывается намного эффективнее, чем «обычная» и «экстремальная» линии поведения. По крайней мере, на Востоке. Истина проста: человек ценит человеческие отношения, интерес к себе, уважение и бывает готов ради них отказаться от материальных благ.

Главный урок, который выносят студенты из своей переговорной практики на рынке, — с деловым партнером важно устанавливать человеческие отношения. Личные отношения работают везде, даже на рынке. Это хорошо знают все успеш-

ные люди в политике, бизнесе, да где угодно. Поэтому они делают все, чтобы завязать личные знакомства, запоминают имена «нужных» людей, время от времени напоминают им о себе, — словом, занимаются тем, что на английском языке называется нетворкинг (*networking*). На русский это можно перевести как «выстраивание и поддержка сети отношений». Обычно при этом имеется в виду установление *хороших отношений* с «нужными» людьми ради достижения определенных целей. Нетворкинг — один из важных политических инструментов всех субъектов поведения: государств, социальных групп, организаций, компаний, индивидов.

Бывает еще *targeted networking*, то есть «целенаправленное выстраивание отношений». Можно вспомнить династические браки среди монарших семей, имеющие явные политические мотивы, например, с целью объединения стран или прекращения вражды между государствами. Браки по расчету практиковались и продолжают практиковаться не только среди сильных мира сего, но и между обычными людьми, которые имеют при этом свои конкретные цели. Частная политика людей может быть основана и на многих других формах нацеленного выстраивания человеческих отношений. Например, когда-то выход девушки в свет (вспомним первый бал Наташи Ростовской) был важной частью конструирования социальных связей, конечной целью которого было замужество.

Пытаясь добиться, скажем, знакомства с каким-то влиятельным человеком, некоторые умудряются выстроить чрезвычайно сложную цепь отношений. Так, человек может перевести своего ребенка в школу, где учится ребенок нужного ему лица, с тем, чтобы впоследствии иметь возможность «выйти» на это лицо. Или знакомится со знакомым знакомого нужного человека, чтобы через эту цепочку пробраться к своей цели. «Невзначай» произносит нужную фразу, которую доведут до нужных ушей. Короче, в целенаправленном выстраивании отношений человеческой изобретательности нет предела. Но главная цель подобных усилий — найти нужного человека, подступиться и подобрать «ключ» к нему и решать свои частнополитические дела через него или через его ресурсы.

Целевое выстраивание отношений может иметь и конфликтный заряд. Я имею в виду неприметные действия чело-

века по устранению своего конкурента с горизонта. Во всем мире недоброжелатели планомерно и регулярно «капают» на своего соперника или ненавистное им лицо начальству, в результате чего между «жертвой» и начальником действительно «пробегает черная кошка». Компромат, подстава, анонимка — способы конфликтного, нацеленного негативным образом выстраивания отношений.

Выстраивание отношений может быть включено также в рамки более общей жизненной стратегии. Например, человек отдает своего ребенка в престижную частную школу, рассчитывая, что он там познакомится и наладит отношения с ребятами, которые не только являются детьми важных персон, но и сами добьются в будущем больших успехов.

Личные отношения — главный капитал, основной ресурс частных политиков. Это работало и работает всегда и везде: в древности, в средневековье, сейчас; на Западе, Востоке, Севере и Юге. Но чем больше развиваются наши отношения с теми или иными людьми, тем больше в них нюансов, тем сложнее контекст. В частной политике человек использует многие не прямые методы воздействия, реализуемые через символические жесты, выразительные движения, мимику, пантомимику, намеки и т.п., поскольку они позволяют, с одной стороны, о чем-то сигнализировать, но с другой, в случае чего — оставаться в «неведении» об этом. Непрямые методы воздействия хороши и тем, что позволяют реагировать на эти сигналы избирательно. Так, при определенных обстоятельствах человек может понять партнера с полуслова, а в другой ситуации — сделать вид, что совершенно не понимает, о чем речь. Собственно говоря, в этом и заключается особенность дипломатического языка, для которого свойственна «конструктивная неопределенность».

Эффективность «человеческой» стратегии воздействия на других с использованием не прямых методов настолько высока, что многие «профессионалы уступчивости», как сказал бы Чалдини, стараются широко использовать их даже с незнакомыми или малознакомыми людьми. При этом на вооружение берется все, что способствует созданию человеческих отношений между частными политиками. Например, взгляд, прикосновение и улыбка. Социальные психологи экс-

периментально показали большие возможности зрительного контакта, прикосновения и улыбки как средств оказания влияния на людей. Экспериментатор, например, оставлял монету в телефонной будке и, выждав, когда кто-то другой зайдет в нее, через некоторое время подходил и спрашивал, не находил ли тот монеты? При этом обнаружилось, что процент возврата монеты был существенно выше, когда экспериментатор глядел незнакомцу в глаза или как бы невзначай дотрагивался до него. Оказывается, водители гораздо чаще останавливают свою машину, когда «голосующий» на дороге смотрит им в глаза. А силу улыбки при просьбе испытывали, наверно, все.

В то же время следует отметить, что есть существенные межкультурные различия в применении и эффективности воздействия отмеченных способов влияния. В некоторых культурах, например, в странах Северной Америки, в общении между собой люди с большей охотой идут на зрительные контакты и в меньшей степени — на прикосновение. Подобные культуры называют визуальными. Есть культуры, где все обстоит иначе: в общении люди больше склонны использовать прикосновение, нежели зрительный контакт. В качестве таких контактных культур можно назвать страны Латинской Америки и арабские страны. Существуют регионы, например, Европа, где визуальные и контактные культуры сосуществуют. Так, Франция, Греция, Италия больше относятся к контактным культурам, в то время как Германия, страны Северной Европы — к визуальным.

Социальные психологи изучали и другие приемы межличностного влияния. Один из них называется «нога в дверях» и сводится к тому, что человек обращается к другому человеку сначала с маленькой, незначительной, совершенно безобидной просьбой, а потом, когда тот выполняет ее, — с большей (вспомним пример с американскими военнопленными). Многие люди, когда к ним сразу обращаются с большой просьбой, отвергают ее, но они же идут навстречу, если до этого уже выполняли какую-нибудь маленькую просьбу. Обязательное условие приема «нога в дверях» — первая просьба не должна быть слишком затратной, то есть тот, к кому обращаются, не должен тратить много усилий на ее вы-

полнение. Так, если вы хотите попросить деньги у случайного прохожего, лучше сначала спросить у него, который час или как пройти до ближайшей остановки автобуса, а не хватать сразу быка за рога. Необременительная просьба помогает установить контакт, элементарные человеческие отношения, которые могут служить своего рода плацдармом для межличностного влияния.

Другой прием, описанный в социальной психологии, называется «дверью по носу». В данном случае проситель вначале сознательно добивается от человека, к которому обращается с просьбой, отказа. А затем следует настоящая, запланированная просьба, на которую на фоне предыдущего отказа трудно сказать «нет». При этом важно, чтобы между первой и второй просьбами был контраст, то есть чем круче первая, тем вероятнее выполнение второй, умеренной. Так, если вы хотите, чтобы ваши родители купили вам велосипед, сначала будет полезно попросить их купить автомобиль, что они, как вы ожидаете, отвергнут. Но, отказавшись купить машину, они с большей готовностью пойдут навстречу в вопросе приобретения велосипеда. Если вы хотите, чтобы кто-нибудь на улице помог вам в распространении десяти рекламных листовок, то спросите — может ли он взяться за распространение ста листовок. Отказав в 100, он с большей вероятностью согласится на 10. И тут мы также видим влияние складывающихся человеческих отношений: ну не по-человечески все время отказывать другому, тем более, когда во второй раз он обращается с совсем незначительной просьбой.

Еще один прием, связанный с установлением человеческих отношений, — вовлечение. Как показали эксперименты социальных психологов, если на пляже попросить совершенно незнакомого человека присмотреть за вашими вещами, можно рассчитывать, что он сделает все возможное, чтобы защитить эти вещи от воров. Если вам хочется, чтобы другие приняли участие в каком-нибудь неудобном деле, то лучше заранее заручиться их согласием: любое малое «да» способствует получению «да» большого. На субботник с большей вероятностью выйдут те, кто заранее дал на это согласие. Парень, который во время первого свидания смог дотронуться до руки возлюбленной и удержать ее, имеет больше шансов

получить поцелуй при следующей встрече, чем тот, который не прошел этот этап. Словом, любое малое продвижение в отношениях с человеком способствует успеху в частной политике с ним.

Широко распространенный прием влияния на других — создание альянса или коалиции между заинтересованными субъектами. Лица, организации или государства, входящие в подобное объединение, взаимно усиливают друг друга и тем самым увеличивают свои политические возможности. На индивидуальном уровне мы обычно говорим не о коалициях и альянсах, а о группах и группировках. Многие, наверно, могут вспомнить те или иные группировки у себя на работе или среди знакомых.

Группировки могут быть формальными или неформальными, долгосрочными или временными, иметь одну цель или множество задач. Человек может входить в различные группировки, выходить из старых и формировать новые. Сегодня, будучи в составе одной, выступать против одного неприятеля, а завтра, войдя в иную, бороться против другого врага, с которым до этого был вынужден создавать временную коалицию. Вхождение в коалицию особенно важно для лиц, не обладающих значительными ресурсами и влиянием. Зачастую это является единственно эффективным средством противостояния какому-нибудь влиятельному лицу. А связка с сильными мира сего увеличивает властный потенциал любого человека.

Блестящий пример умения создавать нужные коалиции для достижения своих целей показал французский государственный деятель и дипломат князь Талейран на Венском конгрессе 1814—1815 годов по обсуждению посленаполеоновского переустройства Европы. Представляя Францию — проигравшую страну, которой изначально отводилась незначительная и пассивная роль, Талейран благодаря своим личным связям и умениям смог организовать коалицию представителей малых государств, которые присутствовали на конгрессе в качестве наблюдателей. Он воспользовался трениями в стане «коалиции четырех» — Австрии, Великобритании, Пруссии и России, которые, как победители, вели между собой основные переговоры. Талейран смог оказать

существенное влияние на руководителей делегаций этих четырех государств и добился участия Франции в основных переговорах.

Благодаря своим выдающимся качествам политика и дипломата Талейран смог добиться не только признания побежденной Франции в качестве партнера по переговорам наряду с государствами-победителями, но и получить многие преимущества для своей страны в новом устройстве Европы. Во всем этом сыграли роль не только макрополитические факторы, но и личные способности Талейрана. Он относился к разряду политиков-манипуляторов и ничем не брезговал для достижения своих целей.

Один из самых эффективных способов влияния на людей — это убеждение. Убеждать можно по-разному, в том числе используя словесные и несловесные средства. Пытаясь убедить других словами, можно прибегнуть к различным приемам аргументации (например, ссылаясь на авторитеты, опровержение аргументов оппонента, манипуляция фактами и т.п.) и риторическим приемам (повторение, риторические вопросы, использование метафор, образов и т.п.). Убеждает и язык тела, а также одежда и другие символы статуса. Так, по наблюдениям психологов, когда хорошо одетый человек, нарушая правила уличного движения, переходит улицу на красный свет, то за ним следует намного больше людей, чем шло бы за человеком, одетым плохо. Одежда свидетельствует о социальном статусе — чем она не орудие частной политики?

Убедить людей можно и путем силового воздействия на них, применяя административную власть, моральное или иное давление, пытки. Весьма широко распространенное средство убеждения — это групповое давление. Функцию убеждения могут выполнять настойчивость, логика, эмоциональные проявления. Убеждает также доказательство: научные данные, исторические свидетельства, показания очевидцев.

Существуют, кроме того, многочисленные методы социального воздействия, которые могут повлиять на убеждения людей: реклама, в том числе с воздействием на подсознание, пропаганда, слухи, манипуляция образом, особенно образом врага (дегуманизация образа противника, например, изобра-

жение его в виде противного животного). Традиции, социальные стереотипы, культурные нормы, социальные отношения (дружба, симпатия, родственные отношения и др.), статус и авторитет способны играть существенную роль в формировании убеждений личности.

Огромной силой обладает письменный текст, в особенности художественное слово. Но по силе влияния на людей мало что может сравниться с эффективной публичной речью, которая аккумулирует в себе воздействие и голоса оратора — с его вибрацией, тоном и интонацией, и его личности — с ее энергетикой, обликом и манерой поведения, а также мощь человеческой эмоции и содержание самого сообщения. Эффект публичной речи усиливается в геометрической прогрессии, если она находит отклик в публике, массе, толпе.

Вспомним трагедию Шекспира «Юлий Цезарь», в которой на основе «Сравнительных жизнеописаний» Плутарха описывается, как после убийства заговорщиками единоличного властителя Римской империи один из них, Марк Брут, блестяще выступает перед толпой граждан и убеждает римлян в справедливости участи Цезаря. После выступления Брута толпа орет: «Живи, о Брут! Живи! Живи!»<sup>4</sup> Отдельные граждане, указывая на Брута, восклицают: «С триумфом отнесем его домой», «Воздвигнем статую ему, как предкам», «Пусть станет Цезарем», «В нем увенчаем все лучшее от Цезаря», «Проводим его домой с почетом». Вот что значит сила хорошего публичного выступления.

Но после Брута перед толпой выступает Марк Антоний, сторонник и приближенный Цезаря. По силе убеждения его обращение превосходит речь Брута. Толпа, которая только что восхваляла Брута, начинает бранить заговорщиков: «Мы отомстим!», «Мечь! Восстанем! Найти их! Сжечь! Убить! Пусть ни один предатель не спасется», «Сожжем дотла дом Брута!», «Скорее заговорщиков ловите!», а затем переходит к действиям. Вот что значит сила блестящего публичного выступления.

На уровне межличностного взаимодействия весьма действенными оказываются такие средства убеждения, как лесть,

---

<sup>4</sup> Здесь и далее перевод М. Зенкевича.

обольщение, внушение, обман, обещание, гарантия, жалоба и т.п. Трудно переоценить и роль эмоциональных средств и состояний в деле убеждения человека: воображения, чувств, переживаний, настроения, исторической памяти. Эмоциональная сфера — самая уязвимая сфера человеческой личности. «Среди влияний, укорачивающих жизнь, преимущественное место занимают страх, печаль, уныние, тоска, малодушие, зависть, ненависть», — отмечал известный немецкий врач XIX века Христоф Гуфеланд. А позитивные эмоции оказывают благотворное воздействие на физическое и психическое состояние человека, продлевают жизнь, и человек, естественно, стремится их испытать. Однако это стремление нередко делает его беззащитным перед «эмоциональными манипуляторами».

Важное место в деле убеждения человека занимают идейные и духовные факторы: религиозные воззрения, вера в человека (будь то лидер, начальник, муж, жена, ребенок, сосед), приверженность социальной группе (партии, секте), вера в приметы, знаки, вера в идею (идеология). Человека, который верит во что-то, легче убедить в том, что в принципе совпадает с его верой, а не в том, что расходится с ней.

Словом, частный политик располагает бесконечным разнообразием инструментов воздействия на других, формирования или корректировки убеждений людей. Конечно, не все инструменты, способы и методы достижения места под солнцем одинаково эффективно действуют в руках разных людей. Зачастую требуются годы поиска и практики, чтобы человек нашел собственные эффективные способы влияния на окружающих, иными словами, выработал свой стиль частного политика.

Однако всякие отношения между людьми, в том числе властные отношения, — это, как отмечалось выше, всегда отношения *взаимного* влияния. «Благодаря силе общения, силе привычки люди обретают чудодейственное свойство взаимовлияния, доходящего до того, что два существа, долго прожившие вместе, в конце концов начинают походить друг на друга», — отмечал Альфонс Доде. Отношения взаимного влияния между родителями и детьми устанавливаются еще до рождения младенца, во время его пребывания в утробе

матери. И после того как ребенок появляется на свет, также трудно определить, кто на кого больше влияет — мать на своего «беспомощного» младенца или младенец на свою «всесильную» мать. Социализация ребенка — это и процесс его политизации. Конечно, новорожденный ребенок представляет собой в большей степени объект частной политики окружающих людей, нежели субъект. Но с развитием ребенка происходит и рост его как субъекта частнополитической активности. Малыш очень рано начинает чувствовать настроения своих родителей, он постепенно вырабатывает эффективные средства оказания влияния на них. Со временем его воздействие становится дифференцированным, потому что он узнает, каким образом лучше всего воздействовать на отца, а каким — на мать. Расширение социальных связей ребенка приводит к расширению и усложнению его политических проблем. Нередко ребенку приходится лавировать, пытаясь уживаться с разнообразными требованиями, желаниями и интересами окружающих. Он быстро познает возможности лжи, но также быстро узнает риски, связанные с нею.

С другой стороны, и родителям приходится сталкиваться с усложнением частнополитических проявлений своего ребенка, формированием и укреплением его жизненных интересов и амбиций. Процесс воспитания представляет собой не только проявление частной политики воспитателя под воздействием общественных установок, но и содействие формированию у воспитуемого его частной политики. В семье, где несколько детей, родители постоянно вынуждены считаться с их интересами и ресурсами. Одни родители держат курс на уравнивание интересов и ресурсов своих детей, а другие мамы и папы играют на их разнице, исходя из своих узких интересов. Бывают в семье и дети-любимцы, интересы которых вольно или невольно учитываются приоритетным образом и ресурсы которых родители стараются расширить в первую очередь. Это может вести к накоплению негативной частнополитической энергии в сознании других детей, что в один прекрасный день выливается наружу в виде бунта, неподчинения, агрессии или ухода в себя.

Одна из распространенных форм воспитательного воздействия — наставления. Многие наставления родителей, му-

древцов и уважаемых людей можно отнести к области частной политики. Вот одно из наставлений Конфуция:

Не беспокойся о том, что у тебя нет высокого чина. Беспокойся о том, достоин ли ты того, чтобы иметь высокий чин. Не беспокойся о том, что тебя не знают. Беспокойся о том, достоин ли ты того, чтобы тебя знали.

Между прочим, тема беспокойства вовсе не случайна в области частной политики. Беспокойство — вечный спутник каждого политика, ибо спокойным может быть лишь мертвый политик.

### Рассказ о сюрпризах публичного выступления

Был 1989 год — перестройка, гласность и все такое. Интерес к происходящим в Советском Союзе событиям был такой большой, что одна крупная американская профессиональная ассоциация в области управления и развития организаций решила пригласить двух специалистов из СССР на свою ежегодную конференцию. Делегация этой ассоциации посетила несколько советских городов, заодно присматривая потенциальных кандидатов на поездку в США. Сотрудница нашего института, случайно встретившись с членами делегации на одном мероприятии, пригласила их к нам. Американцы весьма удивились, когда оказалось, что я в институте занимаюсь почти теми же проблемами и тренингами, что и они; посоветовавшись, они пригласили меня на свою конференцию для доклада. Вторым приглашенным, как я узнал позже, был известный профессор из Москвы — назовем его NN.

После полугодовых усилий, связанных с получением разрешения на выезд (хотя я не был членом коммунистической партии, для выезда в капиталистическую страну, особенно в США, надо было получить согласие партийных органов), я наконец прибыл в калифорнийский город Сан-Диего и познакомился со своим ленинградским коллегой. NN был человеком интересным, себе на уме и с весьма высокой самооценкой. Надо сказать, основания для этого у него были: он свободно разговаривал чуть ли не на

пятнадцати языках. Я же в то время довольно слабо изъяснялся на своем английском.

Конференция была крупной и отлично организованной. Мы с NN оказались в центре внимания. Наши выступления, посвященные перестройке и гласности, поставили рядом: NN и я должны были выступать один за другим, дополняя друг друга. Первым выступил — и весьма блестяще — он. Английский у него был отменный, даже лучше, чем у многих носителей этого языка. «Гений... полиглот...» — восхищались организаторы конференции. Затем наступила моя очередь. Это была первая международная конференция в моей жизни. Да еще такого уровня и с таким большим количеством участников. Я никогда еще не говорил публичных речей на английском, а тут такое ответственное выступление, да еще в Америке! Словом, волновался и запинаясь. Мой и без того неважный английский стал еще хуже.

А NN — дай бог ему здоровья, — оставаясь на сцене, вдруг стал неприкрыто смеяться, даже потешаться над моим языком. Чуть что не так произнес — он тут же поправлял, ухмылялся, довольно-таки обидно жестикулировал. И явно был доволен собой. Будто хотел сказать: «Смотрите, кто есть кто; и вообще, кого вы сюда пригласили вместе со мной — да разве нас можно ставить рядом?!» Да, он был известным ученым, доктором наук, профессором и знатоком языков из самой Москвы, а я — никому не известным и еле разговаривающим на английском языке молодым провинциалом...

И тут произошло нечто такое, что существенно повлияло на всю мою последующую жизнь. Аудитория вдруг стала проявлять симпатию по отношению ко мне и выражать недовольство поведением NN. Люди ободряюще улыбались, кивали, когда я говорил, и даже восторженно хлопали, когда я делал небольшие перерывы. А когда NN начинал вмешиваться в мое выступление, то из зала был слышен осуждающий гул, топот. В конце нашей совместной сессии меня — совершенно неожиданно — наградили овацией, а NN удостоился холодного молчания публики.

Но самое интересное было дальше. В течение нескольких следующих дней и недель я получил многочисленные приглашения выступить в различных университетах, банках, компаниях, организациях во многих американских штатах. Это было просто невероятно, и объяснить это можно лишь в контексте особого пристрастия американцев ко всякого рода публичным выступлениям. Чисто американский сюжет с хэппи-эндом.

А что было потом? Потом — в соответствии с полученными приглашениями — было множество поездок по десяткам городов США, где я не просто совершенствовал свой английский в выступлениях, но и получал за это определенные гонорары. Теперь могу с уверенностью сказать: выучил я английский язык, выступая перед американской публикой.

А *NN*, насколько я знаю, не получил ни одного приглашения и вскоре вернулся в свой родной город. С тех пор я его не видел, но испытываю к нему огромную признательность: если бы не он, я бы вряд ли как следует выучил английский и объездил почти всю Америку.

**Ситуационное озарение:** лучше заниматься улучшением эффективности своей политики, чем подрывом эффективности чужой.

## Профессиональная политика и политика как профессия

Вопросы, связанные с политическими отношениями, властью и влиянием, в той или иной форме нашли отражение во всех религиозных системах. Великие религиозные тексты — это кладезь идей, положений и установок, связанных с властью и влиянием, в том числе в повседневной жизни людей. Вместе с тем очевидно, что религии прежде всего обращаются к духовной природе человека и интересуются властью духа, призванной быть высшей формой управления человеческим поведением. Но традиционно изучение политики и власти связано с исследованием государства, социального управления и деятельности профессиональных политиков. Один из философско-энциклопедических словарей, например, определяет политику как «искусство управления государством». Понятия политики, власти и влияния всегда тесно связываются и служат для объяснения друг друга.

Можно назвать имена огромного количества мыслителей прошлого и современности, которые внесли заметный вклад в исследование феномена политики и власти. В трудах философов, социологов, психологов, гуру менеджмента и лидеров движения личностного роста проанализированы различные аспекты политики, власти и влияния. Я кратко остановлюсь на воззрениях лишь некоторых авторов — это поможет нам лучше понять феномен частной политики, взглянув на него с несколько иных позиций.

Аристотель связывал политику с существованием государства, которое, как он считал, предшествует каждому человеку и относится к человеку как целое к своей части. По мнению Аристотеля, государство есть то, что существует по природе, отсюда и человек по природе является существом политическим. А если человек в силу своей природы, а не вследствие

случайных обстоятельств живет вне государства, то он — либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек. Словом, именно государство, согласно Аристотелю, делает человека человеком. И одновременно, естественно, политическим существом.

В центре внимания Макиавелли были вопросы управления государством и удержания власти. Он создал известную доктрину, впоследствии получившую название макиавеллизма. Суть этой доктрины: для завоевания и удержания власти хороши все средства, то есть в политике цель оправдывает средства. Макиавелли задавался вопросом: что лучше — чтобы государя любили или чтобы боялись? И сам же отвечал: говорят, лучше, когда боятся и любят одновременно, но любовь плохо уживается со страхом, поэтому если уж выбирать между ними, то надежнее выбрать страх. По мнению Макиавелли, политика и мораль несовместимы, и государь, для сохранения своей власти и управления, вправе делать ставку на силу, а не на мораль. Государю вовсе не обязательно держать слово и быть честным, полагал Макиавелли, ему следует уподобиться льву и лисице:

Лев боится капканов, а лиса — волков, следовательно, надо быть подобным лисе, чтобы уметь обойти капканы, и льву, чтобы отпугнуть волков. Тот, кто всегда подобен льву, может не заметить капкана. Из чего следует, что разумный правитель не может и не должен оставаться верным своему обещанию, если это вредит его интересам и если отпали причины, побудившие его дать обещание.

В психологии была сконструирована так называемая шкала макиавеллизма, определяющая уровень манипуляционных умений личности влиять на других людей. Макиавеллизм иногда связывают и с политическим реализмом, или реалистическим направлением политической мысли. По крайней мере, действия многих реальных политиков вполне укладываются в рамки макиавеллизма. А все диктаторы, несомненно, имели бы высокий балл по шкале макиавеллизма. Макиавеллизм характерен и для массы мелких частных по-

литиков, старающихся манипулировать поведением окружающих.

Психологи рассматривают макиавеллизм в качестве устойчивой черты личности. Люди, обладающие высоким уровнем макиавеллизма, ведут себя хладнокровно и расчетливо. Эмоционально накаленная ситуация выводит из себя многих, но только не их. Они быстро ориентируются в ситуации, ради достижения своих целей склонны создавать всякого рода коалиции, с легкостью прибегают к обману и заведомо неисполнимым обещаниям и при этом не испытывают угрызений совести. Организация, компания или группа, во главе которых оказываются люди с высокими показателями по шкале макиавеллизма, могут многое получить для себя, когда энергия этих индивидов направлена на достижение общих целей. Но подобные люди никогда не склонны забывать о *своих* интересах.

Надо сказать, что книги наподобие «Государя» Макиавелли, писали и до него. В частности, еще в XI веке, за шесть веков до Макиавелли, министр при дворе империи Сельджуков Низомулмулк написал произведение «Сиёсат-наме», что можно перевести с персидского как «Руководство по политике». В нем освещались многие вопросы прикладной политики: как управлять государством, как государю общаться со своими подчиненными, как обеспечить выполнение указов и приказов, как организовать работу тайных агентов, как проводить совещания, как содержать армию, как назначать своих послов и встречать послов других государств, как проводить приемы, как управлять финансами государства и т.п. К сожалению, это произведение, как и многие другие подобные труды восточных авторов, в частности, «Уложения» Амира Темура, мало известны широкому кругу современных читателей.

Но обратимся к более близким временам. Томас Гоббс утверждал, что человек человеку волк, и чтобы выжить при таких волчьих условиях, люди создают государство, которое и берется за регулирование отношений между ними. Джон Локк рассматривал человеческую натуру как *tabula rasa* — чистую доску, на которую жизнь наносит свои метки. Жан-Жак Руссо считал, что человек изначально не был политическим суще-

ством, но в конце концов стал им. Карл Маркс был убежден, что капитализм порождает феномен отчуждения человека — отчуждения от самого себя и от общества. Маркс главным образом интересовался классовой борьбой как центральной составляющей политической действительности, но признание отчужденности человека, естественно, накладывает отпечаток на понимание сути частной политики индивидов.

Огромный вклад в социологическое понимание политики и власти внес Макс Вебер. Ключевое слово в его определении политики — *руководство*. Понятие политики, указывал он, имеет чрезвычайно широкий смысл. Говоря о многообразии понимания термина «политика», Вебер отмечает:

Говорят о валютной политике банков, о дисконтной политике Имперского банка, о политике профсоюза во время забастовки; можно говорить о школьной политике городской или сельской общины, о политике правления, руководящего корпорацией, наконец, даже о политике умной жены, которая стремится управлять своим мужем.

Но сам Вебер анализировал руководство государством, которое, как он считал, является политическим союзом. Согласно Веберу, политика означает стремление к участию во власти или к оказанию влияния на распределение власти — как между государствами, так и внутри государства между группами людей. Он отмечал, что человек, занимающийся политикой, стремится к власти как к средству, подчиненному другим — идеальным или эгоистическим — целям, или к власти ради нее самой, чтобы наслаждаться чувством престижа, которое она дает. Вебер глубоко проанализировал деятельность политиков и харизматичных лидеров, особенности функционирования бюрократии и партийной машины, он также коснулся внутренней, психологической стороны политической деятельности. Карьера политика, отмечал Вебер, дает человеку прежде всего чувство власти, а страсть, чувство ответственности и глазомер являются для него решающими. Множество людей, по словам Вебера, становятся политиками «по случаю» — когда опускают свой избирательный бюлле-

тень в урну для голосования или выступают на «политическом» собрании.

Многое из того, что говорил Вебер относительно общественных политиков, вполне применимо и к политикам частным. Студент, вовлеченный в частнополитическую активность в учебной группе, например желающий стать старостой, может стремиться к власти и как к средству достижения идеалистических либо эгоистических целей, и ради нее самой — для наслаждения чувством престижа.

Особая сфера проявления феномена власти — международные отношения. Ганс Моргентау, крупнейший представитель политического реализма в изучении международных отношений, утверждал, что международная политика, как и всякая политика, является борьбой за власть, и власть — это ее первичная цель. Моргентау рассматривал интерес, определенный в понятиях власти, как объективную категорию и связывал политику власти с объективными законами, имеющими корни в человеческой природе. По мнению Моргентау, *политическая власть — это психологическое отношение* между теми, кто ее использует, и теми, на кого она обращена. Она дает первым контроль над действиями вторых через воздействие на их сознание. Подобное воздействие основано на трех источниках: ожидании выгоды, страхе потери или наказания, уважении или любви к человеку или институтам. Оно может реализовываться через приказы, угрозы, авторитет, обаяние (харизму) или же их сочетания.

Большое внимание Моргентау уделил «политике престижа» государств на международной арене: их желанию произвести впечатление друг на друга (подробнее об управлении впечатлением мы поговорим в главе «Власть символов, ритуалов, церемоний и статуса»). Инструментами политики престижа могут быть дипломатический церемониал, передвижение войск, особенно боевых кораблей, выбор места для встречи между представителями государств, строительство выдающихся архитектурных сооружений и т.п. Все формы политики престижа направлены на демонстрацию могущества и влияния государства и за ними всегда кроются политические мотивы: международный престиж и репутация с легкостью конвертируются в политический капитал, прино-

сящий политические дивиденды. Но чрезмерная, неадекватная политика престижа — при явном несоответствии между показным могуществом страны и действительными ее возможностями — это, по сути, политика блефа.

Впоследствии появились другие теоретические направления в изучении международных отношений, которые иначе стали осмысливать феномен власти, однако взгляды Моргентау продолжают оказывать большое влияние на ученых и политиков.

Видное место в формировании психологического подхода к изучению власти занимает родоначальник американской политической психологии Гарольд Лассуэлл. Он испытал сильное влияние психоанализа и рассматривал борьбу за власть как компенсаторный механизм, позволяющий человеку повысить уровень своей самооценки и самоуважения. Стремление к политической власти, согласно Лассуэллу, коренится в глубине человеческой психики. Соответственно, политическая деятельность представляет собой отражение особенностей психической деятельности политиков.

Среди психологов интерес к проблемам власти первыми проявили психоаналитики. Психоаналитический подход к выдающимся личностям, в том числе политикам, породил новое направление исследований — психобиографию. В центре ее внимания — влияние психического склада личности человека, особенно его опыта детских переживаний, на его профессиональную, общественную, политическую и иную деятельность. Первым опытом психобиографического исследования личности считается произведение основателя психоанализа Зигмунда Фрейда «Леонардо да Винчи: этюд по теории психосексуальности». Хотя книга Фрейда и страдает многими недостатками и неточностями, этот анализ детского опыта и бессознательной сферы гениальной личности оказал существенное влияние на последующее развитие политической психобиографии. Многие исследователи, создававшие психобиографии Сталина, Гитлера и других тиранов, полагают, что, будь у них нормальные отношения с родителями и счастливое детство, они не превратились бы в деспотов. Иными словами, то, какой ты политик, во многом зависит

от тех отношений между людьми, в которые ты был включен с раннего детства.

Одним из лучших произведений в жанре психобиографии считается книга Александра Джорджа и Джульетты Джордж о двадцать восьмом президенте США Вудро Вильсоне — «Вудро Вильсон и полковник Хаус». Авторы утверждают, что многие особенности политической деятельности Вильсона можно объяснить, обратившись к непростым отношениям юного Вудро со своим отцом — пресвитерианским священником. Отец воспитывал будущего президента в духе кальвинизма, то есть в атмосфере строгих моральных императивов и жесткой дисциплины. Крайняя требовательность родителей создавала в Вильсоне большое внутреннее напряжение, а также стремление к терпимости и нравственному служению. На фоне отцовских требований и чувства своей неспособности к их удовлетворению у молодого Вильсона сформировалась низкая самооценка. То, что он до 11 лет не смог научиться читать, по мнению Джорджей, было следствием его психологических проблем. Еще в ранние годы у Вильсона наметилась бессознательная тенденция к личному поражению, которая сопровождала его и в дальнейшем — в профессиональной и политической карьере. Но свою низкую самооценку Вильсон компенсировал стремлением к власти. В политической деятельности для него был характерен отказ от компромиссов с могущественными оппонентами (что Джорджи также объясняют некогда имевшим место скрытым сопротивлением юного Вудро влиянию отца). Вильсон был инициатором создания первой всемирной организации — Лиги Наций, действовавшей в 1919–1939 годах. Если бы он смог пойти на компромисс с некоторыми своими оппонентами по вопросу этой организации (Сенат США не ратифицировал ее устав), то ее судьба и тем самым судьба мира в целом могла бы сложиться иначе.

Но с психобиографической интерпретацией личности и деятельности крупных политических деятелей не согласны многие исследователи. В частности, и психологическое объяснение Джорджами успехов и неудач политики Вильсона было подвергнуто суровой критике. Невозможно, полагают

некоторые ученые, связывать неудачу Вильсона в проведении своего проекта Лиги Наций в Сенате США с его подавленными эмоциями по отношению к своему отцу. Но как бы там ни было, психобиография в весьма выпуклой форме поставила вопрос о связи между внутренним миром человека и его общественными и политическими делами. Наверное, было бы неразумно преувеличивать значение такой связи, поскольку общественные и политические процессы имеют и объективные причины, свою собственную логику развития. Однако было бы неправильно и игнорировать связь между побуждениями человека как частного (частнополитического) лица и его поступками как общественной фигуры или государственного мужа: ведь история, как ни крути, делается конкретными людьми с определенными психическими свойствами. В контексте нашего повествования важно понять: даже у выдающихся публичных фигур трудно развести их частнополитические желания и общественно-политические устремления. Обращусь для примера вновь к персоне Вудро Вильсона. Он очень любил автомобили и даже в годы своего президентства ежедневно садился за руль. Известно, что эта страсть президента Соединенных Штатов благотворно отразилась на финансировании строительства дорог по всей стране.

Говоря о связи между личным и общественным, обратимся и к жизни Махатмы Ганди — отца современной индийской нации, лидера национально-освободительного движения, приведшего Индию к независимости. Это был не только крупнейший политик, но человек, который воспринимался многими как святой. Ганди часто ездил на поезде, но только в третьем, низшем классе — чтобы быть ближе к простым людям. Он не брал подарков сам и не позволял этого своим домашним (он как-то поссорился с женой из-за того, что та хотела оставить себе предназначенный ей подарок), все свои деньги тратил на общественные нужды. Ганди стремился говорить только правду; в бытность свою адвокатом отказывался от всех, даже самых выгодных, клиентов, которые прибежали ко лжи. Он не чурался лично убирать общественные туалеты и, по его собственным словам, любил ухаживать за больными. Ганди писал:

Склонность моя ухаживать за больными постепенно вылилась в увлечение. Случалось, что я пренебрегал ради этого своей работой и по возможности вовлекал в это не только жену, но и всех домашних.

Подобное занятие не имеет смысла, если не находить в нем удовольствия. А когда оно выполняется напоказ или из страха перед общественным мнением, это вредит человеку и подавляет его дух. Служение без радости не помогает ни тому, кто служит, ни тому, кому служат. Но все другие удовольствия превращаются в ничто перед лицом служения, ставшего радостью.

Как можно заметить, милосердие Ганди непосредственно связано с его индивидуальными склонностями. Ганди был убежден, что его общественная и политическая деятельность вытекала из его личных духовных исканий:

В течение тридцати лет я стремился только к одному — самопознанию. Я хочу видеть бога лицом к лицу, достигнув состояния мокша<sup>5</sup>. Я живу, двигаюсь и существую только для достижения этой цели. Все, что я говорю и пишу, вся моя политическая деятельность — все направлено к этой цели.

В нашей терминологии это означает не что иное, как единство частной и общественной политики. Общественные дела могут стать глубоко личными, когда приняты личностью. Чем выше человек поднимается по общественной или политической лестнице, тем больше все это становится для него личным делом. Все крупные политики воспринимали свою общественную или государственную работу как глубоко личную.

---

<sup>5</sup> Мокша — окончательное освобождение человеческой души от земных дел и ее единение с Абсолютом, или абсолютным духом.

## Рассказ о мобильном телефоне нового поколения

В 1998 году в составе ознакомительной делегации я посетил в Хельсинки штаб-квартиру компании Nokia, уже тогда мирового лидера в производстве мобильных телефонов. В то время, конечно, ее модели были еще довольно примитивными по сравнению с нынешними.

Нас пригласили на обед, на котором присутствовали некоторые из ответственных сотрудников Nokia. Рядом со мной оказался один из руководителей компании.

— А вы не думаете сделать такой телефон, который вобрал бы в себя функции телевизора, видеокамеры, видеомаягнитофона и компьютера? — спросил я у него, чтобы завязать беседу.

Вижу, он как-то встрепенулся. Положил вилку и нож, внимательно посмотрел на меня и тихо произнес:

— Вы занимаетесь этой проблемой?

Я далек от техники и прежде никогда не задумывался ни об устройстве и переустройстве телефонов, ни тем более о создании каких-то новых моделей. Но ведь надо же было о чем-то разговаривать с соседом по столу.

— Да что вы! — возразил я. — Перед вами сугубо гуманитарный человек, не имеющий никакого отношения к конструированию мобильных телефонов.

Он, похоже, не поверил, и начал спрашивать, что я думаю об оптимальных параметрах видеоразрешения на дисплее мобильных телефонов, об использовании тех или иных компьютерных программ и т.п. Я уверял его, что ничего не смыслю во всех этих делах.

Ближе к окончанию обеда мой собеседник извинился и куда-то вышел. Вернувшись, он сказал, что хотел бы серьезно поговорить со мной.

— Пожалуйста, но еще раз заверяю вас, что в технике ничего не смыслю, — предупредил я, гадая, что за «серьезный» разговор у нас может быть.

— Мы хотели бы предложить вам сотрудничество, — неожиданно сказал собеседник. Увидев мое удивление, добавил: — Вполне легальное сотрудничество в сфере разработки мобильных телефонов нового поколения.

— Но я же сказал, что профан в этой области, — опять возразил я, не понимая причин такого интереса ко мне.

Будто не слыша, он продолжал:

— Мы можем заключить контракт с вами в качестве консультанта.

Мне это уже надоело.

— Слушайте, я вам серьезно говорю, что вы обращаетесь не по адресу. Давайте поговорим о чем-нибудь еще. Ну, например... о возможностях подключения мобильного телефона к Интернету, — почему-то опять разыгралась моя фантазия.

Собеседник вытаращил глаза и вновь тихо произнес:

— Нет, вы точно занимаетесь новым поколением мобильных!

Я уже не стал возражать: он бы все равно не поверил. Не знаю, насколько тогда разработчики приблизились к созданию нынешних мобильных телефонов-компьютеров, с помощью которых можно бороздить Всемирную паутину и обмениваться электронными сообщениями, фотографировать и снимать видеофильмы, смотреть видеозаписи и даже телепередачи. Возможно, эти идеи уже обсуждались или лежали на поверхности. Мне трудно судить, поскольку я никогда не интересовался этими вопросами. Но думаю, что правильно сделал, отказавшись от перспектив консалтинговой работы для Nokia: ведь согласившись, я все равно не стал бы профессионалом в этой области, но уже перестал бы быть дилетантом. А настоящие открытия совершают или истинные профессионалы, или подлинные дилетанты.

**Ситуационное озарение:** нет открытия без открытия этого открытия.

## Организационная политика

Существенная часть жизни и помыслов многих людей связана с работой, деловыми отношениями и профессиональной средой. На работе человек включается в особые политические отношения — *организационную политику* (organizational politics). Это понятие, чаще употребляемое в англоязычной литературе, характеризует политическое поведение и политические отношения индивидов или групп в контексте их профессиональной деятельности. Здесь речь не идет о *политике организации* как целостного образования. Поскольку организационная политика затрагивает интересы индивидов, то ее можно рассматривать и в связи с анализом частной политики.

Люди в организациях выступают в двух ипостасях: как функциональная часть целостной организации, несущая в себе ее ценности, цели и действия, и как частные лица, имеющие собственные интересы и индивидуальное поведение. Таким образом, сотрудник организации представляет в ней, с одной стороны, корпоративные интересы, а с другой — частные. Подобного двойственного положения можно избежать разве что в частной компании, где работает лишь сам ее владелец.

По идее, взаимоотношения между людьми в рамках организаций могут быть свободны от каких-либо субъективных пристрастий. Но в реальности любые служебные отношения сопровождаются отношениями личного свойства. Когда начальник — абсолютно «по делу» — наказывает или увольняет подчиненного, тот, как правило, испытывает к нему негативные чувства. Этого трудно избежать, даже если подчиненный понимает, что виноват и что начальник поступил так из сугубо деловых соображений. Когда же начальник награждает подчиненного, то подчиненный обычно преисполняется чувства

благодарности к нему, даже если награда последовала вполне заслуженно. Человек остается человеком везде. Субъективности в служебных отношениях трудно избежать хотя бы потому, что одно и то же событие, одну и ту же информацию разные люди воспринимают по-разному — сквозь призму личных пристрастий и эмоций, связывая со своими личностно значимыми целями и интересами.

Сотрудник, вся старательность которого направлена на то, чтобы босс обратил на него внимание, или глава департамента, устраивающий подчиненному публичный разнос, чтобы прослыть твердым руководителем, — это примеры частнополитического поведения в организациях. А в ситуациях, когда заместитель руководителя компании тревожится, что, пока он в отпуске, вокруг шефа появятся новые влиятельные люди, или когда советник министра обеспокоен тем, что босс давно не вызывал его, мы имеем дело с психологическими переживаниями, связанными с организационной политикой.

Конкретные проявления организационной политики во многом зависят от организационной культуры, от тех ценностей, тех социальных и этических норм, которые приняты в данной среде. Но желание произвести благоприятное впечатление на начальство, честолюбие, зависть к более удачливому коллеге, побуждение «перебежать» дорогу конкуренту, вступление в коалиции с кем-то против кого-то, чувствительность к слухам и другие подобные проявления имеют место везде, независимо от страны и культуры. Правда, форма и степень их выраженности могут быть разными.

Некоторые особенности организационной политики хорошо известны. В частности, это касается поведения людей в бюрократических организациях. Один из главных приемов бюрократа — отфутболивание бумаг с тем, чтобы не нести ответственности. Чем быстрее документ, по которому надо принять решение, оказывается на столе у другого чиновника, тем лучше. Иногда это называют «пустить по кругу». Другой известный прием — нахождение крайнего, козла отпущения. Например, чиновник старается на всякий случай получить на какой-либо документ как можно больше виз своих подчиненных или начальников. В случае чего, как правило, наказывается один из тех, кто документ визировал. Впрочем, козлом

отпущения может стать и тот, кто ничего не визировал; повод найдется. Понятное дело, что бюрократические организации, в которых люди привыкают вести дела таким образом, отличаются крайней неэффективностью. Зато это обеспечивает выживание и неуязвимость бюрократов, закрепляя в них определенный, высокоманевренный тип организационного поведения и политики.

Еще один феномен бюрократических организаций описан в известном законе Паркинсона: чиновники начинают «работать для работы», а не для достижения каких-либо конкретных целей, вследствие чего организации, производя совершенно ненужный объем работы, вынуждены принимать все новых сотрудников, расширяться. Таким образом люди вовлекаются в ИБД — имитацию бурной деятельности. В подобных условиях человек, поведение которого направлено на достижение действительной эффективности организации, встречает сопротивление: «Ишь ты, нашелся праведник!» — говорят за его спиной. Это в свою очередь создает определенную политическую ситуацию, где могут столкнуться интересы различных лиц, а также индивида и организации. Противоречия между действительными организационными и бюрократическими интересами, выражаемыми в поведении отдельных лиц или групп, создают определенную политическую ситуацию, порой конфликтную. Разумеется, все задействованные лица — и «праведники», и «бюрократы» — будут склонны объяснять свое поведение исключительно благими намерениями

В числе главных составляющих организационной политики индивидов можно упомянуть следующие: создание, культивирование и целенаправленное расширение социальных связей; стремление иметь доступ к руководству, влиятельным и нужным лицам (например, к личным секретарям высоких начальников); информированность о настроении шефа (ведь заходить к нему лучше, когда у него хорошее настроение); демонстрация личной лояльности к боссу; сбор всяческой информации о конкурентах и союзниках: об их семьях, связях, хобби, сильных и слабых сторонах; внимательность к слухам и деталям; способность «держаться по ветру»; умение найти покровителя; предъявление сделанной работы в выгодном свете и т.п. Опытные организационные политики умело поль-

зуются всевозможными опосредованными каналами влияния на нужных людей. Они знают, что дворник или садовник во дворце монарха — это очень важный человек и с ним следует наладить хорошие отношения. Нередко от слов или позиции какого-нибудь мелкого чиновника в важном учреждении или супруги крупного руководителя зависит решение больших кадровых и деловых вопросов. Искушенные организационные политики внимательны не только к тем людям, которые могут быть полезны им сегодня, но и к тем, которые могут оказаться полезными в будущем. Это и нынешние их подчиненные, и молодые сотрудники значимых министерств и ведомств, и дети, родственники, друзья и окружение известных лиц, да и, в принципе, любой человек, от которого можно ожидать какой-нибудь пользы.

Существуют некоторые неписанные правила организационной политики людей. Например, понятие «свой человек» — важная категория в этой области, поэтому про каждого важно знать, чьим человеком он является. «Поддерживай “своих” и опасайся “чужих”» — таков неписанный закон политики многих амбициозных сотрудников организаций. И немало руководителей стараются насаждать везде «своих» и избавляться от «чужих». А иногда начальники устраивают своим подчиненным испытания, чтобы определить, к какому стану они относятся. Лояльность и даже личная преданность — важнейший элемент политической культуры любой организации.

Механизмы попадания в число «своих» или «чужих» разнообразны и зависят от традиций той или иной культуры, в том числе организационной. В некоторых культурах важнейшую роль играют семейные и родовые связи, в других многое определяют «старые школьные связи» или рекомендации друзей, патронаж влиятельного лица и т.д. В иных обществах по-настоящему лояльными могут считаться лишь близкие родственники, еще где-то практикуется такая более цивилизованная форма приближения одних и отдаления других, как политические выборы: после того как избирается самый большой начальник, например президент США, он назначает на важнейшие чиновничьи должности своих сторонников, а те, кто относятся к другому лагерю, вынуждены освободить свои места. Американскими послами в Лондоне, Париже и

некоторых других престижных городах становятся близкие к президенту лица, внесшие, как правило, существенный вклад в его предвыборную кампанию.

Разнообразие приемов организационной политики обусловлено спецификой самих организаций, их историей и структурой, особенностями местного законодательства, а также индивидуальными качествами работников. В 1950 году эмигрировавший из Германии социолог Теодор Адорно и его коллеги из Калифорнийского университета в Беркли описали феномен *авторитарной личности* — человека, которому свойственны высокий конформизм, безропотная покорность и готовность к беспрекословному подчинению по отношению к начальству, но высокомерие, жестокость и доминантность по отношению к подчиненным. Авторитарный человек не потерпит возражений со стороны нижестоящих, не преминет показать им, кто в доме хозяин, но перед лицом человека, обладающего большей властью, становится смиренным. Авторитарный синдром вырабатывается в детстве под воздействием воспитания и отношений с родителями. Иерархия является излюбленной средой жизнедеятельности авторитарной личности. Соответственно, социальное поведение человека подобного склада в организациях во многом направлено на поддержание и укрепление иерархических отношений. В свою очередь, организации с жесткой иерархией дают таким людям ощущение безопасности и открывают возможности для достижения личных целей.

Поднимаясь по служебной лестнице, люди приобретают новый статус, новые властные полномочия и новые возможности для расширения своей политической активности и — тем самым — удовлетворения личных амбиций. Различные символы личного статуса сотрудников (хорошо оборудованные кабинеты, длинноногие секретарши, автомобили с водителями, титулы и т.п.) служат для укрепления авторитета как самих сотрудников разного уровня, так и организаций, в которых они работают. Некоторые организации сознательно стремятся всячески повысить статус своих сотрудников в глазах существующих и потенциальных клиентов и партнеров. В частности, они придумывают для них разные «статусные» названия должностей. Я знаю сотрудника одной крупной

компании, должность которого — «executive», что можно перевести как «ответственный работник». Он недавно окончил университет и работает в компании лишь второй год. Это его вторая должность в данной организации, и, хотя у парня нет подчиненных, она говорит о том, что компания ценит своего сотрудника и желает представить его в качестве ответственного лица. Я был поражен, узнав, что в этой компании работают не только тысячи подобных «должностных лиц», но и сотни «управляющих директоров», десятки «вице-президентов» и «исполнительных директоров» по разным направлениям и регионам. Не все клиенты, конечно, знают или будут знать эти подробности. Многие из них, встретив одного из десятков вице-президентов, скорее всего, решат, что он — второй человек в компании или по крайней мере один из высших ее руководителей. Что ж, тем самым компания расширяет свои возможности влияния на клиентов, хотя подобная тактика требует и большого доверия к сотрудникам. Компания, наверное, даже заслужит уважение, если клиент узнает, что перед ним один из восьмидесяти семи ее вице-президентов: многим лестно иметь дело с такой солидной организацией.

Существует немало организаций, которые благодаря принятой в них политике поощряют инициативу сотрудников, правдивость, поддерживают и продвигают достойных людей. Тем самым обеспечивается здоровый творческий климат, позволяющий сотрудникам раскрывать свой потенциал, получать удовлетворение от работы и иметь высокую мотивацию для достижений. Крупнейшие представители гуманистической психологии К. Роджерс и А. Маслоу, с некоторыми различиями в подходах, отмечали важность любви, искренних, добрых и доверительных отношений между людьми, стремления к самоактуализации и личностному росту, способности открыто проявлять свои эмоции как факторов, способствующих эффективному менеджменту, удовлетворенности трудом и повышению производительности труда. Вместе с тем некоторые критики, признавая позитивный, прогрессивный и инновационный дух подхода гуманистической психологии к менеджменту, указывали на присущие для него элементы идеализма и даже утопизма, которые часто обнаруживают свою ограниченность в условиях существующих политических,

социальных и экономических реалий. Относясь к человеку с оптимизмом, подчеркивая его доброту, делая ударение на потребности и способности людей к кооперации, Роджерс, Маслоу и многие другие гуманистические психологи в меньшей степени обращали внимание на существование жестких конкурентных отношений в обществе и организациях, а также на ограниченность ресурсов — катализатор ужесточения политики межличностных отношений.

Кадровый отбор как механизм обеспечения эффективности организации нужен везде. Даже коррумпированная система нуждается в «отборе» своих кадров — но по своеобразным критериям. В организациях же, которые практикуют позитивную, конструктивную и меритократическую политику в отношениях между сотрудниками, люди могут завоевать положение, власть и влияние вполне заслуженным путем. Все это укрепляет репутацию организации как субъекта, действующего по правилам, а сами правила при этом становятся прозрачными и одинаковыми для всех.

Однако порой люди готовы «идти по трупам», чтобы продвинуться по службе. Некоторые организационные политики, решающие свои частные задачи, хорошо знают, что, потихоньку «капая», можно разрушить карьеру почти любого сотрудника. Довольно широко встречается тактика «подсживания». В некоторых организациях чрезмерным влиянием пользуются «любимчики» руководителя, подбираемые далеко не по деловым качествам. Коррупция, подношения, сбор компромата, шантаж, вымогательство и др. являются, к сожалению, нормой поведения в некоторых организациях. Чтобы противостоять негативным тенденциям, разрабатываются этические кодексы, где обговариваются соответствующие нормы и правила. Впрочем, факт принятия подобного кодекса не гарантирует его соблюдения.

Политика организации, принятые в ней нормы поведения оказывают большое воздействие на организационную политику ее сотрудников, хотя, конечно, случаются и сбои. Установки людей, как убедительно показали исследования социальных психологов, часто не совпадают с их поведением.

Человек, привыкший к определенным типам отношений между сослуживцами в своей организации, переходя на ра-

боту в другую, вынужден адаптироваться к новым условиям и корректировать свое поведение в соответствии с новыми нормами поведения. Я имел возможность в рабочей обстановке увидеть, насколько разительны иной раз бывают такого рода изменения. Был у меня приятель, который работал менеджером в одной из компьютерных компаний в Силиконовой долине в Калифорнии. Эта компания поощряла прямые горизонтальные отношения между сотрудниками, включая непосредственные контакты главного руководителя и обычных работников. Сотрудники одевались весьма свободно, сам «большой босс» постоянно ходил в джинсах и футболке. Через некоторое время мой приятель перешел на работу в другую компанию, в Филадельфии. Там в отношениях между сотрудниками царила жесткая иерархия, а одевались все весьма официально. Мужчины, например, ходили в темных костюмах и галстуках. Когда мне случилось увидеть своего приятеля в этих новых условиях, узнать его было трудно: вместо непосредственного, чрезмерно общительного и часто импульсивного малого в потертых джинсах передо мной был рассудительный и чинный человек, полностью принявший новые правила организационного поведения.

В некоторых организациях поведение сотрудников, связанное с их индивидуальными политическими устремлениями, бывает более сложным, чем соответствующее поведение индивидов в других учреждениях, — в силу природы этих организаций. «Дворцовые интриги» — органическая часть дворцовой жизни. Интриги, конечно, могут иметь место и среди работников гаража или овощного склада, но выражения «гаражные интриги» или «складские интриги» не столь убедительны. Причина в природе этих организаций: чем больше конкурентных отношений между сотрудниками, тем более сложные формы приобретает организационное поведение работников, нацеленное на отстаивание их интересов. Известно, например, что работа в правительственных учреждениях, особенно в престижных министерствах, не говоря об офисах глав государств и правительств, требует от людей недюжинного индивидуального политического мастерства. Попадая в организации, где требуется высокий уровень такого мастерства, люди вынуждены или приспособливаться,

оттачивать и развивать свои политические умения до необходимого уровня, или покидать их. Неприспособленных зачастую просто «уходят».

В организациях, где полно борьбы за власть и влияние, многое во взаимоотношениях между людьми происходит на скрытом уровне. Это создает возможности для маневров, интриг, подвохов. В определенные периоды существования любых организаций, например, с приходом нового руководителя или возникновением конфликтной ситуации, градус политичности в них заметно повышается.

Организационная среда очевидным образом является и политической средой: чем больше у работника власти и влияния, тем больше его возможности контролировать свое окружение, заниматься более интересной работой и повышать благосостояние. Но интересы личности и организации не всегда совпадают. Зачастую концентрация власти в руках одного человека или нескольких людей вредит эффективности, поэтому целесообразно делегирование полномочий сотрудникам, то есть распределения власти. При подобном столкновении интересов руководителей, которые хотят все контролировать сами, и работников, которым следовало бы передать часть полномочий, зачастую побеждают не здравый смысл и целесообразность, а личные амбиции и интересы. Понятное дело, чьи.

### **Рассказ о качествах выпускников самых лучших и средненьких университетов**

Однажды в Лондоне я спросил у президента и исполнительного директора компании British-American Tobacco, выпускнику какого университета он отдал бы предпочтение в приеме на работу: всемирно известного и очень престижного или средней руки регионального, если оба кандидата продемонстрируют одинаковые успехи при отборе.

Мой собеседник, под руководством которого работали около ста пятидесяти тысяч человек в десятках странах мира, ненадолго задумался и ответил:

— Все зависит от характера работы. Если она будет связана с умственными усилиями, знаниями и исследованием, остановил

бы выбор на выпускнике престижного университета. Но если работа связана с людьми, требует умения общаться и убеждать, то выбор был бы в пользу выпускника обычного университета.

— А почему? — спросил я.

— Обычно в лучшие вузы попадают те, кто имеет хорошие условия дома, поддержку родителей, материальные и другие возможности. Они, несомненно, получают отличное образование, но их жизнь не в такой мере связана с необходимостью выживать, как у тех, у кого меньше возможностей. Последние вынуждены учиться в обыкновенном университете и жить в более суровой среде, которая требует хорошего знания людей. Отсюда и мой выбор: первые обычно лучше в интеллектуальной работе, а вторые — в работе с людьми.

— А разве не бывает исключений? То есть не попадают ли отличные коммуникаторы среди выпускников лучших университетов и высокие интеллектуалы среди выпускников рядовых вузов?

— Видите ли, исключения есть, их даже довольно много. Но их может заметить лишь тот, кто сам относится к числу исключений. А таковых, особенно среди производящих отбор на работу, почему-то очень мало.

**Ситуационное озарение:** лучшая школа — жизнь, лучший учитель — ошибка, а лучшее образование — опыт.

## Государство как личность, личность как держава

Есть такой интересный, даже загадочный феномен — государство: все говорят о нем, оно присутствует везде, ощущается всюду, но его никто не видел, не слышал и не трогал.

Очевидно, что государство играет огромную роль в жизни каждого человека. Оно является ключевым регулятором политической, социальной и экономической жизни людей, основным субъектом международных отношений. Люди рождаются в государствах, имеют государственную идентичность, стараются подчиняться или не подчиняться государственным законам и правилам, могут получать зарплату от государства, участвовать в деятельности государственных учреждений или обращаться к ним, быть награждены государством, приговорены к тюремному заключению или даже к смерти от имени государства. Граждане — подданные государства — могут испытывать разные чувства по отношению к нему, гордиться им или поносить его, любить или презирать, предавать или защищать. Даже умирать за него на поле боя. Словом, государство является более чем заметной и значимой фигурой в жизни и судьбах людей и наций. Каждый человек, даже не имеющий гражданства, волей или неволей вступает в определенные отношения с государством, а некоторые — даже с рядом государств.

Вместе с тем никто никогда не замечал, чтобы где-то присутствовало или действовало само государство — только его представители, органы, символы или законы. Самого государства как такового будто бы и нет, потому что оно, по существу, является абстракцией. Это концепция, которая объясняет общественное и политическое устройство совместной жизни людей, и она может быть различной. Хотя под государством многие подразумевают некое целостное образование, имеющее

территориальные, политические, правовые, управленческие, национальные, исторические, экономические и иные объективные признаки, его можно признать в качестве единого субъекта, обладающего своими мотивами, целями и интересами, лишь с оговорками. Мы говорим о помощи Норвегии жертвам землетрясения в Китае или о присутствии Соединенных Штатов на Ближнем Востоке, но не имеем в виду, что некое целостное образование по имени Норвегия поехало в Китай и помогло там пострадавшим людям или субъект с названием США перенесся из Северной Америки и оказался на Ближнем Востоке. Все мы привыкли к тому, что государства голосуют на Генеральной Ассамблее или в Совете Безопасности ООН, хотя мало кто задумывается о том, как государство может голосовать в буквальном смысле этого слова.

Подобную аналогию называют антропоморфизмом. Антропоморфизм (от *греч.* *anthropos* — человек и *morphe* — форма) — это очеловечивание, приписывание человеческих характеристик животным, богам и неживым объектам. В нашем случае точнее даже говорить о *персонализации* государства, усмотрении в нем своеобразной персоны. То, что мы считаем государством, представляет собой настолько сложный объект с таким огромным множеством политических, административных, социальных, людских, экономических, культурных, географических, военных и других компонентов, что человеческому сознанию трудно все это свести воедино без определенных механизмов упрощения и организации. Людям легче и удобнее представить государство как некую персону, личность, которая имеет свой нрав, свои цели и интересы, свое поведение. Мы привыкли воспринимать шаги государств на международной арене как действия своего рода *персонажей*, имеющих отличительные свойства, индивидуальные особенности, волю и характер. Никого не удивят такие фразы, как «между Испанией и Мексикой существуют дружеские отношения» или «Франция и Италия солидарны в борьбе против нелегальной иммиграции, но между ними есть определенные расхождения по этому вопросу». В данном случае Испания, Мексика, Франция и Италия — это персонажи, действующие лица на международной сцене, имеющие свои цели, намерения, интересы, поведение.

В научной литературе мы можем найти множество ссылок на государства как на образования, имеющие человеческие характеристики. Ученые, журналисты, дипломаты и политики часто говорят о мотивах, намерениях, целях, желаниях, способности, характере, даже чувствах государств. Известный государственный деятель и дипломат Генри Киссинджер в своей фундаментальной книге «Дипломатия» говорит даже о «психике» государства.

Британский политолог С.А.В. Маннинг говорил о государстве как о «воображаемой личности», а о международных отношениях как об «отношениях между личностями, персонифицированными странами». Технически, замечает он, правительства назначают переговорщиков, и переговоры ведутся людьми. Однако соглашения заключаются не между государственными деятелями, не между людьми, но между государствами. Маннинг отмечает, что если английский государственный деятель предпринимает что-то, то это будет восприниматься как действия Англии, а не этого человека. По его словам, «когда Франция официально разочарована, это относится не только к французам, но и к Франции».

Лидер современного социального конструктивизма в теории международных отношений американский политолог Александр Вендт отмечает, что в повседневной жизни граждане и политические деятели регулярно воспринимают государства по аналогии с людьми, приписывая им намерения того же свойства, что и у людей. А. Вендт утверждает, что международное право признает язык описания государства как личности, и подобный антропоморфизм так глубоко вошел в наше обыденное сознание, что трудно вообразить, как международная политика может быть концептуализирована без него.

А. Вендт замечает, что антропоморфизация государства не является простым аналитическим удобством, но важна для предсказания и объяснения его поведения. Государства могут быть личностями в трех смыслах: как целенаправленно или преднамеренно действующие лица («акторы»), как организмы и как сознательные существа. По его мнению, государства-личности реальны, по крайней мере, в первом смысле. А. Вендт описывает государство как *психологическую*

*личность*, которая характеризуется определенными душевными и когнитивными свойствами, тогда как *правовая* личность определяется через права и обязательства в соответствии с законом, а *моральная* личность — через ответственность за свои действия согласно моральному кодексу.

Итак, к чему бы, в конце концов, мы ни сводили поведение государств — к поведению лидера, правительства, правительственных учреждений, силовых структур, народных масс и т.п., не только обыденное сознание, но даже научное восприятие, правовые нормы и практическое сознание политиков и дипломатов склонны персонифицировать государство, относиться к нему с позиций антропоморфизма. Отсюда наша предрасположенность рассматривать отношения между государствами в социальном контексте — как межличностные отношения. Будто есть некие субъекты поведения с названиями, скажем, Индия, Танзания, Люксембург, Чили и т.п., которые, как какие-нибудь Петр, Джек, Ибрагим, Лаура и др., вступают в различные отношения между собой.

Приписывая государствам определенные человеческие черты, мы привлекаем механизмы социального восприятия в оценке межгосударственных отношений. Соответственно мы можем приписать государству социальную идентичность и социальные роли, социально обусловленные мотивы и поступки. Очевидны также определенные социальные ожидания, что те или иные государства будут жесткими или мягкими, последовательными или непоследовательными по отношению к другим государствам. Так, мало кто ожидает от США и Ирана взаимной поддержки по каким-то международным проблемам, даже если это выгодно обеим странам, поскольку они, как известно, давно враждуют между собой. Прямо как гоголевские Иван Иванович с Иваном Никифоровичем.

Сложившиеся социальные установки порождают ожидания определенных отношений, скажем, между Индией и Пакистаном по поводу Кашмира или между палестинцами и израильтянами относительно статуса Иерусалима. Несомненно, существуют политические, экономические и другие объективные факторы, определяющие отношение индивидов, социальных групп или в целом конфликтующих сторон к таким сложным вопросам. Но наряду с этим мы можем

говорить и о сильном влиянии социально-психологических факторов.

Хотя государства на самом деле не садятся за шахматную доску и не выясняют отношения, как это делают люди, в человеческом представлении между ними может разыгрываться почти вся гамма отношений, существующих между людьми: они могут дружить, враждовать, воевать, общаться, завидовать, обижаться или восторгаться друг другом. Единственное, чего, по-видимому, между ними не может быть — это любви.

Поскольку люди не имеют возможности воспринимать государства непосредственно, символы, образы, метафоры и другие фигуры речи, а также ритуалы, церемонии и обряды (например, торжества по поводу государственных праздников, чествование национального флага и т.п.) становятся важными элементами повседневного восприятия государств, интерпретации их поведения. Как отмечал Карл Густав Юнг, «в связи с тем, что существует бесчисленное количество вещей, которые человеку трудно понять, мы непрестанно используем символические термины для замены понятий, которые не можем определить...». Можно сказать, что восприятие государства как цельного образования тесно связано с восприятием его символов. Национальный флаг, образы березки или цветущей сакуры, статуя или плакат Родины-матери, метафоры типа «Страна тысячи озер» или «Страна восходящего солнца», как и официальные ритуалы и церемонии, позволяют людям воспринимать государство эмоционально, переживать за него, проникаться его судьбой. Механизмы персонификации, уподобления государства личности встроены и осуществляются в рамках конкретных социальных отношений.

Наряду с феноменом очеловечивания государства существует и феномен огосударствления человека. Согласно здравому смыслу, если мы можем сравнить государство с личностью, то и личность вполне сравнима с государством. Как говорится, когда «А» равно «Б», то и «Б» равно «А». Чем больше люди включаются в политические отношения между собой, тем более их поведение сравнимо с поведением государств. Межгосударственная сфера — это прежде всего сфера политическая, а межличностная сфера — социально-

психологическая. Но в какой мере мы можем обнаруживать социально-психологические или межличностные реалии в межгосударственных отношениях, в такой же мере можно узреть политические реалии в межличностных отношениях. В сознании людей политические отношения очеловечены, а человеческие — политизированы.

Трансформация государственности в личностность — это перевод политического содержания в психологическое, выражение политических отношений и интересов субъекта языком психологических характеристик и черт. Так, государство, преследующее свои политические интересы, может показаться благодушным или бездушным, мотивированным или немотивированным, дружелюбным или враждебным и т.п. Трансформация же личностности в государственность — это перевод психологического содержания в политическое, выражение психологических характеристик и личностных черт в политических категориях, прежде всего интереса, власти, влияния, управления и контроля. Например, экстраверсия или интроверсия, любознательность или безразличие, высокое или низкое самомнение могут восприниматься как элементы борьбы за власть и влияние, механизмы, с помощью которых личность выстраивает свои политические отношения с окружающим миром. В конце концов, любые свойства личности могут играть роль в построении ее индивидуальной политики.

Политика и социальная психология — очень близкие и родственные сферы. Между ними нет резкой грани, они как две стороны одной медали. В принципе нет политики без социальной психологии и нет социальной психологии без политики. Такие феномены, как дружба, вражда, добропорядочность, подозрительность, доверие, зависть, месть и т.п., в одинаковой мере являются социально-психологическими и политическими. То, как человек одевается, зависит не только от его психологических особенностей, но и от его индивидуальных политических устремлений, например — произвести впечатление на делового партнера. Мы говорим о психологии межличностных отношений, когда люди относятся друг к другу как к индивидам. Но когда люди относятся друг к другу как держава к державе, наш разговор — о политике межличностных отношений.

Политики — это живые люди со своими Я, эмоциями и пристрастиями; а психологические свойства индивидов с легкостью встраиваются в систему политических отношений. Поэтому в политическом плане личность вполне может восприниматься как подобие государства, а межличностные или семейные отношения — как межгосударственные, то есть политические по своей сути. Вспомним отношения между семьями Монтеки и Капулетти, описанные в трагедии Шекспира «Ромео и Джульетта»: чем не политические отношения между группами стран НАТО и Варшавского договора?

Личность можно сравнить не просто с государством, а с *державой*, поскольку, на мой взгляд, это понятие подчеркивает и даже усиливает момент самостоятельности, независимости и личной силы индивида. Когда мы говорим о некоем субъекте, который независим, имеет свои интересы, чувство собственного достоинства, самоуважение, личное пространство, занимает подобающее место в общественной иерархии, пользуется уважением окружающих, обладает культурой, моральными устоями, участвует в социальной жизни и способен постоять за себя, — все это в одинаковой степени может характеризовать и личность, и государство.

В межличностных отношениях можно найти почти всю атрибутику отношений межгосударственных: соперничество или помощь, защита собственных интересов, расширение сферы влияния, переговоры, образование альянсов, конфликты, войны, в том числе за территорию, перемирия и т.п. Разве что между индивидами нет официальных дипломатических отношений. Но существуют другие формы признания. В межличностных отношениях, как и в международных, есть свои малые и средние державы, а также супердержавы — политические тяжеловесы, способные добиваться в своей жизни очень многого. Некоторые, будучи достаточно сильными, испытывают чувство ущемления (комплекс неполноценности), встречаются и слабенькие, воображающие себя мощной державой (комплекс величия).

«Державность» личности определяется прежде всего ее мощью, силой, властью и влиянием, то есть политическими возможностями индивида. Отец, муж, жена, сын или

какой-нибудь другой человек, за спиной которого можно чувствовать себя в безопасности, — это примеры державных людей.

Индийский мыслитель-гуманист XIX века Свами Вивекананда говорил о существовании двух типов гениев: первой и второй величины. Гении второй величины — это люди, которые сделали великие открытия и изобретения, добились ошеломляющих результатов, и их знают все. А гениев первой величины не знает никто, ибо сила их мысли такова, что им нет необходимости продвигать свои идеи: обычно гении второй величины подхватывают их и потом распространяют среди людей. Нечто подобное имеет место и с державными людьми: державным личностям первой величины нет надобности заниматься самоутверждением или быть самодержцами. Державы второй величины обладают мощным «эго», а державы первой величины — способностью преодолевать свое «эго».

Великие империи погибали, когда в них преобладали эгоистические настроения. Люди становились по-настоящему великими, когда они освобождались от своего эго. Ганди был великим политиком, он не был движим эго.

## Рассказ об аэроснимках

В конце 1990-х годов в Брюсселе меня пригласили на прием, где среди гостей оказались дипломаты и военные из разных стран. Неудивительно: в столице Бельгии расположены многочисленные международные организации, включая институты Европейского Союза и НАТО.

На приеме я познакомился с натовским летчиком, работавшим руководителем какого-то отдела штаб-квартиры Североатлантического альянса. Разговорились о том и о сем, выяснили, что оба любим фотографировать и разглядывать альбомы с работами фотографов-профессионалов. Будучи под впечатлением от недавно увиденного альбома одного профессионального фотографа со снимками, сделанными из самолета и вертолета, я спросил собеседника:

— А вы снимаете из самолета?

Вдруг вижу — летчику стало неловко. Он бессвязно что-то пробормотал и отвел глаза.

— Так вы фотографируете или нет? — не унимался я.

Летчик в конце концов подтвердил, что снимает с воздуха, но затем быстро попрощался и исчез с приема.

Я долго не мог понять, почему он был так смущен. Лишь спустя многие месяцы узнал, что снимки из военного самолета — это вид разведывательной деятельности. Я понял, что мой наивный вопрос о фотографировании с воздуха, навеянный художественным альбомом, летчик воспринял на свой лад, то есть как вопрос о шпионских снимках. Но что самое интересное, признался ведь...

**Ситуационное озарение:** правду может смутить другая правда.

## «Здесь и теперь» — «там и тогда»

Трудно сказать, кто был первым политиком среди людей — Ева, отведавшая запретный плод, а затем предложившая его Адаму, или сам Адам, также вкусивший его. Правда, не обошлось без змея-искусителя, и это наложило отпечаток на всю последующую политику. С того времени и крутятся вокруг всех политиков змеи-искусители. Они и в жизни, как и в библейской истории, довольно неприметные субъекты — втихую делают свое дело и потом куда-то исчезают.

Вполне профессиональным политиком стал сын Адама и Евы Каин, убивший своего брата Авеля и построивший первый город — Енох. Далее было бесчисленное множество крупных и мелких политиков, политиков мирового, регионального, государственного или локального масштаба, политиков-злодеев и политиков-благодетелей. Впрочем, многие политики, особенно революционеры, хотевшие сделать добро, на самом деле совершали зло. Но не об этом тут речь. Речь о том, что изначально политика была связана с деревом познания добра и зла, и до сих пор политика неотделима от этих понятий. Вспомним Махатму Ганди, который связывал свою политическую деятельность с духовными исканиями, поиском нравственной истины. Действительно, любое политическое решение, всякий политический акт есть добро для кого-то и зло для кого-то. И наоборот, всякое добро или зло несет в себе политику.

Оставим на время государственную политику, а также политику межличностного характера. И даже возможную межпланетарную или межгалактическую политику. Наиболее острая политическая жизнь, политическая борьба может происходить внутри самой личности — в душе человека. Это можно назвать по-разному — борьбой мотивов, раздвоением личности, обузданием влечений, поиском самого себя и т.п.

Суть в том, какая тенденция внутри человека возобладает и станет доминирующей, властной и будет управлять другими тенденциями.

Поскольку политика нередко связана с противостоянием и борьбой, то она превращается в драматическую сферу и в обыденной жизни. Но если драма человека в том, что ему приходится быть политиком с другими людьми, то трагедия — в том, что подчас он становится политиком в отношении с самим собой. Это происходит тогда, когда индивид как бы отрывается от себя и относится к себе как к другому человеку. Словом, когда у него возникает его *Alter Ego* — другое *Я*. Политика в отношении к самому себе связана с разрушением цельности личности: первое является условием второго, а второе — условием первого. Как курица и яйцо. Но вопрос не в том, что было сначала, а в том, какое из двух *Я* каким управляет.

Вопрос об управлении собой и не стоит, когда личность абсолютно целостна. Но я не встречал абсолютно цельных натур, и если таковые есть на самом деле, то они, думаю, абсолютно скучны. Есть все-таки много хорошего в том, что люди такие несовершенные, противоречивые и сомневающиеся: именно это делает возможным поиск и прогресс, таким образом человеческая жизнь представляет собой *путь*. Конечно, человеку нужна и воля, чтобы двигаться по жизненному пути.

Когда политическая деятельность имеет скрытый план, это может вести к раздвоенности личности. Делая то, что не всегда совпадает с его истинными устремлениями, политик вынужден психологически раздваиваться. Одна из форм такого раздвоения — лицемерие или двуличие. Двоедушие и ханжество человека могут достигать такой степени, что становятся частью его натуры, стержнем, объединяющим его помыслы и устремления. Как ни парадоксально, тоже своего рода «цельность» — но достигаемая путем умерщвления душевной правдивости и совести.

Познай самого себя! — этот древний призыв в первую очередь не гностический, а политический. Если познаешь себя, значит, власть на твоей стороне и ты сможешь управлять собой. Но познать себя, овладеть своими желаниями, чувствами и мыслями непросто, это требует большой и тонкой по-

литики. Прежде всего необходимо найти ключ к самому себе. Если надо, то обхаживать и даже обманывать себя. Человек порой вынужден справляться с внутренними действующими лицами, с локальными, что ли, политиками. Так, сердцу не прикажешь — к нему надо найти подход, желудку же вполне позволительно отдавать приказ, а ум, даже собственный, можно обмануть (но увы, есть риск и обмануться). Однако дело этого стоит: ведь речь идет о власти над самим собой. «Тому, кто будет властвовать над другими, надлежит сначала властвовать над собой», — говорил Демокрит. Конфуций также считал, что человеку невозможно управлять другими людьми, если он не способен управлять самим собой. «Повелевать собою — величайшая власть», — утверждал Сенека. Тот, кто способен повелевать собою, достоин управлять и всем остальным, в том числе государством. В конфуцианском каноне «Великое Учение» подчеркивается, что для того, чтобы Поднебесная жила в мире, нужно управлять государством. Для управления государством прежде всего необходимо установить порядок в своей семье. Для установления порядка в семье следует учиться владеть собой. Для того чтобы владеть собой, надо делать правым свое сердце. Чтобы делать правым свое сердце, надобно делать искренними свои мысли. Чтобы мысли стали искренними, подобает раскрыть свой ум. Для раскрытия ума надлежит постижение вещей. А когда вещи постигаются, то раскрывается ум. Раскрытие ума ведет к искренности мыслей. Искренние мысли делают сердце правым. Когда сердце становится правым, человек владеет собой. Владение собой делает возможным установление порядка в семье. Порядок в семье создает условия для управления государством. Когда государство должным образом управляется, Поднебесная живет в мире.

Итак, чтобы управлять собой, надо познать себя. Увы, в этом плане человеку пока особо нечем похвастаться. Чем больше он познает себя, тем больше запутывается. Он вынужден постоянно оглядываться по сторонам, чтобы понять свою натуру. Сама возможность познавать себя — это уже раздвоение, ведь, познавая себя, мы вынуждены отделять познающую и познаваемую часть, которые, как оказывается, могут выступать вполне самостоятельными существами.

Когда мы осознаем что-то, оно становится частью нашего сознания и тем самым — бытия. Я всегда находится в центре сознания, и осознание чего-то расширяет горизонты человеческого Я. Вон то дерево, растущее во дворе, становится частью моего субъективного, внутреннего мира, частью моего Я, поскольку я вижу, осознаю его. Для меня в мире не существует ничего, что не присутствует в моем сознании. Поистине «вещь в себе» становится таковой, лишь став «вещью для меня». Но я не существую сам по себе, и мое Я — это часть более глобальной самости. Тем самым мое Я представляет собой некую объективацию другого сознания, независимого от меня. Однако это другое сознание существует лишь постольку, поскольку я его осознаю, то есть является частью моего собственного сознания, моей самости. Таким образом, Я — это лишь условность, и как таковое в отдельности Я не может существовать и осознавать другое, что изначально не включено в него. Так же, как окружающий меня мир — это лишь часть моего бытия. В физическом смысле очевидно, что мое тело — часть окружающего меня мира. Так же очевидно, что мое тело состоит из частиц этого мира: я ем, дышу, вижу, слышу то, что меня окружает. Мое Я состоит из того, что не является моим Я и относится к чему-то другому, внешнему: я вижу дерево, слышу музыку, трогаю свои пальцы (хотя и свои, но осознаваемые объективно, то есть независимо от моего сознания существующие), словом, привношу что-то в мое сознание. Более глобальное сознание состоит из множества сознаний, объединенных в одно целое, но раздираемых различными Я. И глобальное или универсальное Я (бог?) может понять себя лишь через свою множественность, раздробленность.

Когда Я осознает себя, то есть занимается саморефлексией, оно отделяет себя от самого себя. Это приводит к расщеплению, разрушению Я. Иными словами, действительное Я — это еще не осознавшее себя Я. Но Я, не относящееся к себе как к Я, это не Я.

Поиск Я — это и поиск исконного в человеке, его природы. Сосредоточившись на собственной природе человека, или человеческой натуре, можно найти ответы на многие интересующие нас вопросы. Под «натуральным» мы обычно по-

нимаем нечто первозданное, естественное, неизмененное, не-  
возделанное, неиспорченное. Первозданная природа — леса,  
горы, море, пустыня — очаровывает современного человека,  
восторгает его. В ней есть нечто такое, что оказывает глубокое  
эмоциональное и душевное воздействие на индивида. Это  
«нечто» с трудом поддается словесному описанию, эффект его  
воздействия связан, прежде всего, с изумительной гармонией  
первозданной природы. Даже частица природы в интерьере  
дома — цветы, камни, дерево — оказывает гармонизирующий  
эффект на человека, символизирует нечто, к чему влечет че-  
ловека его естество.

Удивительно наблюдать за горожанами, очутившимися  
на природе. Нередко их переполняют эмоции, они могут  
резвиться, кричать, с наслаждением растягиваться на земле,  
траве или песке. А купание в море или речке — не блаженство  
ли это? В момент спонтанного взаимодействия с природой  
взрослый человек становится похожим на ребенка, потому  
что в нем действительно пробуждается нечто детское, перво-  
зданное. После возвращения горожанина домой, в квартиру, в  
обычную социальную среду, его поведение вновь приобретает  
привычные очертания, попадает в зону рутинного контро-  
ля и самоконтроля. В психотерапии существует множество  
методов, стимулирующих детское, даже младенческое по-  
ведение. Испытав первозданный крик, идущий из глубины  
самого его существа, современный взрослый человек может  
почувствовать эмоциональную разгрузку — потрясающий  
психотерапевтический эффект. Не знаю, как вы, но я люблю  
кричать в горах и в лесу.

В обыденной жизни цивилизованный человек должен все  
время сдерживать себя, контролировать свое поведение, эмо-  
ции. Он вынужден постоянно соотносить свои действия с  
социальными нормами и ожиданиями, традициями, обычая-  
ми, моралью, этикетом, правилами поведения. Многие виды  
социального контроля над поведением человека автоматизи-  
рованы, осуществляются на бессознательном уровне. Обычно  
мы автоматически чистим зубы, поправляем одежду, выби-  
раем соответствующую дистанцию для общения с близкими  
или незнакомыми людьми. Нас с детства учат демонстриро-  
вать социально и культурно приемлемые формы поведения.

В повседневной жизни мы постоянно вовлечены в контроль как своего, так и чужого поведения. Взаимодействие между людьми происходит на различных уровнях — вербальном и невербальном, непосредственно или опосредованно. Все средства, обслуживающие человеческие взаимодействия, — одежда, слова, интонации, жесты, письменные сообщения и прочие знаки и символы — имеют контролирующий и корректирующий эффект. Можно сказать, что в этом мире все влияет на все, контролирует и корректирует все.

Люди, демонстрирующие не принятое в данной социальной среде поведение, отвергаются и даже преследуются обществом. Некоторые из них попадают в тюрьму, другие в психиатрическую клинику — особую среду регулирования частнополитического поведения индивидов. Но к большинству мелких нарушителей общественных норм и требований применяются менее болезненные социальные меры воздействия: замечания, предупреждения, другие словесные или бессловесные порицания. Социальные нарушения не столь строго наказуемы, как политические, хотя социальное и политическое нередко перемешиваются, они — плоды одного дерева.

Парадокс общественной жизни заключается в том, что, с одной стороны, свобода, исключительность и неординарность отдельных индивидов являются движущей силой общественного прогресса, но, с другой, социум склонен контролировать и даже подавлять подобные проявления человеческой природы. Стремление контролировать поведение самого себя и других людей так же естественно для человека, как и его желание быть свободным от подобного контроля, поскольку он, попросту говоря, живет в социальной среде и тем самым включен во властные отношения. Но все же, что более естественно для человека: поведение спонтанное, без оглядки на других, осуществляемое по принципу «здесь и теперь», или поведение, которое соизмерено с действиями других людей, социальными обстоятельствами, то есть построено по принципу «там и тогда»? По-видимому, и то и другое. В человеческом поведении все смешано.

Как правило, политика строится на основе расчета, и политик, рассчитывающий свои шаги, действует в режиме

«там и тогда». Подобный режим вполне естествен для организации жизни и деятельности человека, занимающегося политикой, хотя принцип «здесь и теперь» входит в нашу жизнь гораздо раньше. Отсюда, казалось бы, может последовать вывод о том, что человек изначально не политичен, поскольку расчетливость не свойственна ребенку ранних лет. Но не будем торопиться с таким выводом и отметим, что политик, особенно опытный, действует не только умом, но и интуицией. Он чувствует людей, ошущает ситуацию, полагается на свой инстинкт. Политический нюх обычно меньше подводит, чем политический расчет. Политическое чутье может подсказать то, о чем трудно догадаться политическому знанию. В отличие от политики расчета, инстинктивная политика воплощается в жизнь спонтанно, осуществляется в режиме «здесь и теперь». Если расчет в политике требует высокого мастерства, то импровизация — это ее высший пилотаж. Хорошим расчетом можно более или менее предсказывать развертывание политического сюжета и планомерно воздействовать на политическую ситуацию, а спонтанность всегда несет в себе риск. Спонтанно действующий политик может добиться потрясающего эффекта, как Билл Клинтон, откликнувшийся в ходе своей первой президентской предвыборной кампании на просьбу публики сыграть на саксофоне, или вызывать насмешки, как президент Борис Ельцин, в пьяном порыве бросившийся дирижировать немецким оркестром во время официальной церемонии в ходе своего визита в Германию. Впрочем, «спонтанный» подъем Ельцина на бронетранспортер во время выступлений против ГКЧП в августе 1991 года стал гроссмейстерским ходом, принесшим ему огромный политический дивиденд. В политике наиболее эффективной и выгодной может быть заранее рассчитанная спонтанность. В свою очередь, и самопроизвольное проявление народной любви к политикам — это также нередко продукт политической режиссуры.

Политика в качестве стратегии и средства достижения блага является вещью утилитарной. Как ложка, помогающая вытащить еду из посуды, или капкан, позволяющий поймать зверя. В утилитарном значении любое благо есть выгода, и любая политика преследует не только благо, но и выгоду. Но

политика, как мы уже отмечали, связана и с добром, и со злом, то есть всегда имеет нравственную сторону. Для политика хорошо все, что ведет к цели, и в этом отношении политическая деятельность, даже если она преследует благие цели, изначально безнравственна. Увы, пока никто не придумал, как можно гармонично сочетать общественное и личное благо: в реальной жизни они зачастую противоречат друг другу. Хотя, судя по тому, как неплохо живут многие «слуги народа», им вполне удается сочетать общественные и личные интересы. Начальники могут иногда получать зарплату меньшую, чем зарплата их подчиненных, но никогда не живут хуже их. А самые высокие начальники, то есть большие политики, за редким исключением, никогда не несут наказания за свои деяния. Законодательства многих стран предусматривают иммунитет высшего должностного лица государства против судебных расследований и преследований. Иными словами, общественная политическая мораль предполагает, что высшие должностные лица могут ошибиться, но поскольку они действуют ради общего блага, то за некоторые ошибки можно и не нести наказание.

Однако политический утилитаризм — явление сложное, неоднозначное. Любая целесообразность многозначна и имеет разные уровни анализа и импликации. Какая выгода делать зло, если человек рано или поздно все равно будет наказан за это? Делая добро себе, человек может нанести вред другим или наоборот. Какое-нибудь зло через некоторое время может толковаться как добро, если люди, отвергнув его, добиваются добра. Но это добро, в свою очередь, может обернуться новым злом — и так бесконечно. Добро и зло, так же как выгода и потеря, — категории относительные. То, что на каком-то уровне понимания кажется невыгодным, может стать весьма выгодным на другом уровне рассмотрения. Волк, съевший слабого и отставшего от стада барана, не просто поступает зверски по отношению к этому барану и наносит урон пастуху, но и способствует укреплению бараньего генофонда, то есть в более глобальном отношении несет добро. Иуда, предавший своего учителя Иисуса Христа, поступил самым неблагоприятным образом. Однако мог ли Христос выполнить свою великую миссию без этого предательства?

Человек вовлечен в политику на разных уровнях, но не всегда догадывается об этом. Он может выступить субъектом или объектом глобальной и локальной политики, политики, направленной на получение большого блага или мелкой выгоды. Проголодавшийся и плачущий младенец, действующий по принципу «здесь и теперь», проявляет высочайший врожденный макиавеллизм — своим криком он заставляет мать дать ему молока. Мать могла зачать этого ребенка в спонтанном порыве, который, в свою очередь, на самом деле мог быть следствием воздействия на нее тщательно продуманной государственной демографической политики. А государство, поощряя молодые семьи производить больше детей, может действовать в ответ на экономический вызов. Экономический вызов обязательно связан с международной политической ситуацией. И спонтанный крик требующего молока малютки вполне вписывается в схемы глобального анализа, является элементом большого политического расчета.

Многие религиозные практики, мистические учения и психологические концепции говорят о «включенности в настоящее», «спонтанности» и «близости» как о состояниях, в которых человек в наибольшей степени может быть самим собой, быть счастливым. Вместе с тем человек как существо социальное и политическое не может не думать о будущем и прошлом, а также не рассчитывать свои действия, то есть он не может не выходить за рамки данного момента. Эти две тенденции — тяга к спонтанности, к жизни по принципу «здесь и теперь», с одной стороны, и стремление к следованию правилам и нормам общества, к жизни в соответствии с обязательствами и поведению с учетом его последствий, с другой, особо отчетливо были выражены в двух учениях, возникших в Древнем Китае: даосизме и конфуцианстве.

Даосизм призывал к следованию естественному ходу вещей. Один из его главных принципов — это *недеяние* (у-вэй). Не в том смысле «недеяние», что людям ничего не надо делать, а в том, что «делать» надо в соответствии с принципом Дао — универсальным природным принципом, который не требует социальной регуляции и специальных усилий человека. Иными словами, это то, что само по себе получается, встраивается в ход вещей. Не интеллект и социальные пра-

вила должны управлять людьми, а всеобщие, естественные законы — законы Дао. Следовательно, регуляция поведения и взаимодействия людей должна осуществляться натуральным, а не искусственным образом. Нельзя ломать, стараться переделать человеческую природу. Чем меньше политики в отношениях между людьми, тем лучше. Тот правитель хорош, который меньше всего вмешивается в государственные дела. Идеал даоса — это отшельник, живущий в гармонии с окружающей средой и с самим собой.

Конфуцианство концентрирует свое внимание на общественной природе и сущности человека. Древнекитайский мыслитель Дун Чжун-Шу утверждал, что природа человека создается постепенно воспитанием. Поскольку человек является изначально социальным существом, то ему в своем поведении следует учитывать социальные реалии. Отсюда вытекает допущение правильности или неправильности поведения человека с точки зрения общества. «Правильное» поведение вносит гармонию в отношения между людьми, укрепляет социальную гармонию. Только человек, которому присуще чувство долга, может внести свою лепту в общую гармонию. Один из главных принципов конфуцианства — это соблюдение пристойности, этикета (правила «ли»). Человек может надлежащим образом выстроить социальное поведение путем соблюдения принятого в обществе ритуала. Ритуалы, иерархия, культурные нормы и другие аспекты социального бытия не могут не вести к политизации отношений между людьми. Если для приверженца даосизма человеческая цельность и счастье заключаются в следовании своей натуре, которая есть часть природы универсальной, то для адепта конфуцианства, для которого личная цельность и счастье также представляются в следовании собственной натуре, натура эта, в отличие от даосского понимания, социальна по своей сути и «естественным» образом регулируется отношениями между людьми.

То, о чем говорят даосизм и конфуцианство, можно рассматривать как своего рода Инь и Ян — единство противоположностей. Человек, живущий в социальном мире, может быть цельным и счастливым, лишь соединяя в своем поведении принципы «здесь и теперь» и «там и тогда».

## Рассказ о вине, ставшем бренди

В 1998 году, будучи в Софии, я оказался в болгарском Институте вина (сейчас не помню точного названия этой организации). Институт был государственным учреждением и обладал рядом регулятивных функций. В частности, никакое вино в стране не могло быть выпущено в продажу без прохождения экспертизы института. Экспертизу осуществляли двенадцать официальных дегустаторов страны.

Дегустаторы имели хорошую зарплату и высокий социальный статус. Их количество было строго ограничено, поэтому желающие стать профессионалами в этой области — а их было много — вступали в жесткую конкуренцию между собой. Кандидатам в дегустаторы приходилось ждать годами, чтобы занять освободившуюся должность. Понятное дело, это случалось нечасто. Но кандидаты ждали и даже терпели определенные неудобства, чтобы в конце концов заняться любимым делом.

Дегустация — дело тонкое, требующее обостренной чувствительности, хорошего зрения, обоняния, вкуса и максимальной концентрации. Поэтому дегустаторы работали лишь раз в неделю, оберегая себя. Им создавали уют, хорошую рабочую атмосферу, всячески охраняли их здоровье и нервы. Дегустаторам, оказывается, не положено выпивать тестируемое вино, они, после внимательного осмотра его прозрачности и цвета, лишь вдохнут аромат, чуть пригубят содержимое, чмокнут пару раз, покрутят чуточку во рту и выплюнут. Они улавливают тончайшие нюансы вида, запаха и вкуса вина, используя при этом индивидуальные особенности своих рецептов.

Нам показали пятилитровый бокал, куда каждый дегустатор в ходе одного сеанса выплевывал отдегустированное вино. Так вот, кандидат в дегустаторы должен был выпить это пятилитровое добро, чтобы продолжать стоять в очереди на желанную должность. Да, да, именно. Это было частью сурового экзамена. Винная дедовщина, если хотите. И лишь самые стойкие выдерживали экзамен и дожидались момента, когда уже сами могли выплевывать проверяемое вино, чтобы его пил ожидающий очереди дегустатор.

«Ну и нравы», — скажет, возможно, кто-то. Но я допускаю, что эта церемония была вполне функциональной и служила отбору лучших среди кандидатов. Лишь наиболее мотивированные выдерживали подобные испытания. Попадая в заветное число

официальных дегустаторов, они наслаждались своим исключительным положением, компенсируя то, что самим приходилось испытывать.

Институт запомнился также подвалом, где хранилось коллекционное вино. Бутылки, как и положено, были покрыты пылью и паутиной. Стоимость каждой бутылки, как нам сказали, была минимум две тысячи долларов. Я где-то читал, что коллекционные вина в среднем дорожают в год на семь процентов, поэтому считаются одним из хороших и надежных способов инвестирования денег. Со времени моего посещения того института прошло немало лет, значит, сегодня цена любой из тех бутылок уже выросла не менее чем в два раза. Ух, черт, надо было тогда хотя бы пару бутылок купить!

Но не будем считать потерянные деньги, а вернемся к винному подвалу. Оказывается, 5 марта 1953 года, когда умер Сталин, в болгарском Институте вина, как и везде в стране, возникла страшная суэта и паника, многие предчувствовали смутные времена или даже конец света. Тогдашний директор института, отец директора нынешнего, решил в срочном порядке защитить национальное достояние и приказал замуровать часть подвала, оставив за стеной гордость болгарского виноделия — бочки отборных сортов вин. И никому не сказал об этом, унеся этот секрет в мир иной.

Лишь в середине 1990-х, разобрав эту стену, сотрудники института нашли в бочках то, что некогда было прекрасным вином. Переработав содержимое бочек, они получили отличное... бренди.

Смакуя бренди почти полувековой выдержки, я попробовал применить к нему пятибалльную систему оценок. Цвет — чистый, прозрачный: пять баллов, букет — сложный, гармоничный: пять баллов, аромат — яркий, исключительный: пять баллов. ...Отодвинув подальше стоявший рядом пятилитровый бокал, я проглотил драгоценный напиток: пусть никто не надеется, что я его выплуну.

**Ситуационное озарение:** ценность вещи есть мерило ее бесценности.

## Скрытый политический план: интрига и заговор

Поскольку политическое поведение индивида нацелено на его интересы, которые не всегда целесообразно или удобно раскрывать другим, в отношениях между людьми появляется скрытый план. Будучи элементом частной политики, скрытый план поведения играет важную роль в определенных ситуациях, проявляясь порой в форме интриги или заговора.

Как утверждает житейская мудрость, чужая душа — потемки, и нет таких трав, чтобы знать чужой нрав. Чужая частная жизнь, поскольку она не во всем открыта, всегда содержит в себе некую интригу. Понятие интриги имеет ряд значений. Интрига — это нечто, что вовлекает, втягивает, увлекает. Как сюжет детективного романа, например. «Какая интрига!» — можем воскликнуть мы, наблюдая за началом спортивного состязания. «Интрига выборов в том, сколько реальных кандидатов окажется в партийном списке», — может сказать политический обозреватель. Какая-то книга или событие способны заинтриговать человека, вызвать его познавательную активность. В подобных значениях понятие интриги может употребляться в позитивном ключе.

Интрига как козни, каверза, происки, заговор, тайный маневр — это иное дело. Человека, который занимается подобными неблагоприятными делами, называют интриганом. Понятное дело, что интриганство — отрицательное и осуждаемое в обществе явление. Но интриганы высшего пилотажа вовсе не выглядят как интриганы. Интрига как средство частной политики всегда завуалирована.

Интриганства особенно много там, где люди вовлечены во властные отношения, где соперничество за власть и влияние представляет собой существенный аспект человеческой жизнедеятельности. Дворцовые перевороты, закулисные интриги

политиков и лоббистов, заговоры с целью свержения власти, групповщина в организациях — все это такая же органическая часть политических реалий, как законная борьба политиков, бизнесменов и претендентов на важную должность.

Но интриги присущи и обыденной жизни. Нередко людям только кажется, что кто-то плетет против них интриги. А иногда это на самом деле происходит (хотя сам человек, против которого строятся козни, не всегда замечает этого). Интриги могут быть крупномасштабными или локальными; с летальным, как говорится, исходом или довольно безобидными. Нередко элементы вполне безвредной интриги содержатся в отношениях между супругами или друзьями. И веселье, и скука могут породить интригу.

Еще одно явление — интрижка. Этим словом, как правило, называют любовные отношения определенного типа. Впрочем, методы интриги и интрижки мало отличаются: те же закулисные игры и тайные маневры.

Как нет людей, которые никогда не лгали, так и нет людей, которые никогда не были вовлечены в какую-то интригу. Конечно, интриганы бывают заядлые и слабовыраженные, крупномасштабные и мелкие, способные и неспособные. Некоторые выдающиеся интриганы оставили заметный след в истории, и потомки думают о них очень даже неплохо. К числу таких «великих интриганов» можно отнести князя Талейрана, которого нередко называют гением дипломатии. Талейран занимал видные государственные посты, включая должности министра иностранных дел, премьер-министра и посла Франции при Директории, Наполеоне, Людовике XVIII и Луи-Филиппе и, помимо прочих своих талантов, славился своей хитростью, изворотливостью, циничностью и интриганством. Ему принадлежит высказывание: «Язык дан человеку, для того чтобы скрывать свои мысли».

Конечно, интриганство интриганству рознь: одни это делают к чужой беде, другие — к собственной забаве. Серьезная интрига может принять форму заговора, менее серьезная — быть потехой. Но во всех случаях страдает другой человек.

Коварство — еще одно понятие, близкое к понятию «интрига». Коварный человек не просто хитер, лукав и вероломен: он очень опасен и может нанести серьезные раны. Но для

этого он должен выглядеть вполне безобидным существом, даже ангелочком.

Интриганам, заговорщикам, коварным людям не обойтись без тайных маневров. Это и их сила, и их слабость. В своей частной политической деятельности они не могут обходиться без маневров, неспособны действовать напрямую. Даже там, где можно достичь цели напрямую, они маневрируют — на всякий случай. Интриганы всех мастей стараются вовлечь в свои маневры новых и новых людей, сплетая сеть взаимных подозрений, обид и укулов. (Мне вспоминается старый знакомый, который очень тонко, даже «мастерски» натравливал людей друг на друга, оставаясь в стороне.) Сотканная подобным образом сеть взаимных подозрений и обид неукротимо ширится, вовлекая все новых людей. Порой интриганы достигают своих целей, но иногда сами запутываются в собственных сетях или попадают в ловко сплетенные сети других. Капкан, как ни крути, опасен не только для жертвы, но и для самого охотника.

С древних времен люди тайно объединялись для достижения каких-то открыто не провозглашаемых целей, создавая своего рода сообщества интриганов и заговорщиков. И хотя цели их могут быть вполне благородными, покров тайны, секретные маневры всегда порождают у других сомнения, недоверие. Деятельность масонов и отношение к масонским логам со стороны — тому пример.

Есть люди, которые склонны во всем усматривать заговор и интриги. Существуют и многие теории заговора, или конспирологические теории, которые объясняют весь ход истории, все политические, социальные и экономические события как результат заговоров. Возникновение и падение Римской империи, французскую и большевистскую революции, перестройку и гласность, смерть Сталина и появление на политическом небосклоне Барака Обамы трактуют как результат чьих-то тайных замыслов, определенных, заранее спланированных проектов. Более того, некоторые убеждены, что все эти замыслы — части единого проекта, то есть по большому счету есть один или, по крайней мере, всего несколько тайных мировых проектов, за которыми стоят группы заговорщиков (божий замысел — не в счет). Приверженцы

подобного подхода стараются найти всевозможные, порой даже фантастические связи между различными событиями и фактами, потому что убеждены, что ничего случайного в этом мире нет. «Ладно, — может допустить несведущий человек, — случайностей, возможно, действительно нет, но неужто все разворачивается по заранее спланированному сценарию?» «В целом — да, но с учетом борьбы между тайными силами, которые влияют на процесс», — считают приверженцы конспиративных схем. Они непоколебимы в своих убеждениях, даже если затрудняются разгадать те таинственные замыслы, которым были подчинены все происшедшие и не происшедшие события и явления. Считают, что потайные пружины все равно есть и рано или поздно их можно будет выявить. Выявлять же могут лишь избранные, способные увидеть незримое и понять непостижимое для прочих. Но не являются ли тогда и они сами частью мирового заговора, выступая лишь элементами зашифрованных проектов, направленных, возможно, на замутнение людских мозгов для того, чтобы еще глубже законспирировать тайные цели заговорщиков?

У сторонников теории заговора есть много дельных аргументов. Для доказательства своих положений они ссылаются на факты, которые действительно имели и продолжают иметь место: дворцовые заговоры и перевороты, тайные деяния спецслужб, наличие секретности в работе правительств, недоступность многих государственных архивов, сговор между авиакомпаниями по ценам на авиабилеты, деятельность хакеров, производителей и распространителей компьютерных вирусов, недобросовестная конкурентная борьба многих компаний. А сколько малых и больших тайных интриг бывает в повседневной жизни? Несомненно, много. Международные правительственные и неправительственные организации постоянно являются объектом критики за непрозрачность в принятии решений. В России некоторые политики и политологи обвинили Бюро по демократическим институтам и правам человека (БДИПЧ) Организации по Безопасности и Сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) в преднамеренном отказе направить своих наблюдателей на последние выборы в Госдуму и выборы президента России. Значит, говорили они, существовал какой-то тайный план по отношению к

России, хотя сам БДИПЧ отрицал это. Даже высший орган ООН — Совет Безопасности — многие решения принимает на закрытых заседаниях. В конце концов, есть такие органы и организации, деятельность которых в принципе не может быть полностью открытой для посторонних.

Некоторые сторонники теории заговора идут дальше, конспирологически трактуя все крупные и мелкие политические, социальные и экономические события. По их мнению, человек никогда не высаживался на Луну, а снимок астронавта на поверхности Луны — это фикция; об атаке террористов 11 сентября 2001 года президент Джордж Буш и его ближайшее окружение знали заранее, более того, американские спецслужбы сами все это подготовили; президента США Джона Кеннеди устранило ЦРУ или, по другим версиям, ФБР, КГБ или кубинцы; а принцесса Диана была ликвидирована по негласному приказу британской королевской семьи. Говорят и о существовании «мирового правительства» — тайной группы лиц, которая управляет всеми большими делами на нашей планете, а также о том, что многие правительства сознательно скрывают от своих граждан достоверные данные о визитах неопознанных летающих объектов (НЛО).

Теорию заговора обожают в кино и литературе. Многие известные фильмы и романы, например, «Секретные материалы», «Матрица», «Код да Винчи» и др., а также все произведения детективного жанра построены на идее тайных замыслов и заговоров, и это приносит их создателям большие прибыли. Что касается зрителей и читателей, они просто в восторге от литературных интриг. А почему? Существует много объяснений склонности людей к созданию и восприятию конспирологических идей и концепций. Говоря кратко, «заговор» — это простая и понятная всем схема объяснения многих сложных событий. Правда, конспирологи нередко склонны усложнять некоторые аспекты анализируемых событий, чтобы выстроить более или менее цельную систему объяснений. Например, объясняя то, каким образом НАСА смогла в целом сохранить тайну обмана с высадкой человека на Луну, они выстраивают умопомрачительную схему обеспечения секретности этой затеи. Но как бы там ни было, итог конспирологического анализа событий ясен и прост: тайный

замысел небольшой группы реализуется, а массы, как всегда, остаются в неведении.

Исследователи отмечают, что в теории заговоров больше верят неблагополучные в социальном и экономическом плане люди. Человек, объясняя события конспирологически, проецирует на окружающее свой внутренний мир, свойства, страхи и ожидания. При этом, как правило, собственные негативные свойства проецируются на те события, явления и людей, к которым человек относится плохо, а позитивные — на те, к которым он относится хорошо. По существу получается, что, видя вокруг заговоры, человек в определенной мере раскрывает свои внутренние противоречия, даже интриги, если можно так выразиться. Кроме того, человек, который верит в наличие какого-либо одного «заговора», склонен доверять и информации о существовании других, то есть становится сторонником «теории заговора».

Многим кажется, что вокруг них плетут сети, но они сами не вовлечены в какие-либо заговоры как активные участники. Это относится не только к отдельным индивидам, но и группам, организациям и даже государствам. Вот соседнее государство вооружается, поэтому и нам следует закупать новое оружие — такова весьма распространенная логика в сфере международной безопасности. При этом и соседнее государство думает точно так же, подозревая и вооружаясь. Из подобной ситуации трудно вырваться, тут не действуют какие-либо объективные данные или разумные аргументы: надо быть начеку, и все! Достаточно взять любой международный военный конфликт — и можно увидеть, как стороны обвиняют друг друга в неблагоприятных помыслах и делах, заговоре, тщательной подготовке и осуществлении агрессии. Порой чем нелепее обвинение, тем убедительнее оно для тех, кто склонен верить конспирологическим теориям.

По-видимому, правда, как всегда, посередине: с одной стороны, глупо отрицать наличие в мире заговоров, с другой — неумно все события воспринимать лишь как их результат. Если человек недооценивает факторы интриги, тайных маневров и заговора, в том числе в межличностных отношениях, то он может оказаться глупцом, а если переоценивает — сумасшедшим.

## Рассказ о компьютерной игре в бильярд

Возможность попасть в Силиконовую долину впервые открылась передо мной в 1989 году. Тогда действовали ограничения на поездки граждан СССР в это калифорнийское чудо. Я много раз пытался дозвониться из Сиэтла, где тогда пребывал, в Сан-Франциско, в Генеральное консульство Советского Союза — чтобы узнать, как оформлять разрешение. Безрезультатно. Телефон не отвечал, а на факс не реагировали. Что ж, решил я, рискну. И поехал, воспользовавшись приглашениями друзей из корпорации Sun Microsystems.

Наверное, тогда я был одним из немногих советских граждан, кто посетил этот закрытый для нас, но вовсе не забытый богом уголок — заповедник информационных технологий и всеобщей компьютеризации. Не знаю, посещал ли до меня какой-либо советский человек Sun Microsystems — одну из самых успешных и крупных американских компаний в области разработки компьютерных программ. Как бы там ни было, встретили меня в компании весьма радушно, поскольку многие американцы испытывали симпатию к развернувшимся тогда перестройке и гласности. После экскурсии по компании мой приятель, принявший на себя роль гида, должен был отлучиться и оставил меня на время в какой-то комнате, где стояли компьютеры с необычно большими для того времени мониторами. Уходя, он включил один из компьютеров и предложил мне пока поиграть. Мы выбрали игру в бильярд, которую, кстати, я тогда впервые увидел. Приятель показал мне также и красную кнопку возле компьютера — нажав на нее, я мог бы в случае чего позвать сотрудника безопасности. Я с опаской посмотрел на эту кнопку.

И вот я остался один в центре Силиконовой долины среди необычных компьютеров. Ни с того ни с сего у меня возникло тревожное ощущение: а вдруг тут есть какие-то секретные программы? А если это провокация? Может быть, они тайно следят за мной, проверяют? Все-таки тогда были советские времена, да и я впервые оказался в такой ситуации.

И, о боже! — я нечаянно нажал на какую-то клавишу и, к своему ужасу, увидел, что на экране вместо бильярдного поля появились какие-то чертежи. Нет, не хотел я этого, не искал там ничего, не пытался сломать коды, шифры и тому подобное. Что же делать теперь? Где же мой приятель, как найти его?

А приятеля все не было. Зато в любой момент мог войти чужой для меня сотрудник компании и увидеть, как я вожусь с гра-

фиками! Может быть, это была военная тайна, часть секретного проекта под эгидой НАСА? Ведь известно, что многие компании Силиконовой долины были связаны с военной и космической промышленностью.

Я настолько разволновался, что в своих хаотичных движениях, кажется, нечаянно коснулся красной кнопки. Это было то, чего я больше всего не хотел делать.

Неожиданно дверь отворилась и вошел какой-то высокий рыжий американец с усами. Я замер. Усатый с удивлением посмотрел на меня и, не говоря ни слова, повернулся и вышел из комнаты. Конец, подумал я. Хотя он открыто и не посмотрел на монитор, но запросто мог заметить чертежи. Возможно, побежал докладывать начальству.

Пока не поздно, надо было попытаться вернуть бильярд. Другого выхода из ситуации я не видел. Стал беспорядочно нажимать на клавиши. «Yes!» — через минуту-другую чертежи с экрана исчезли. Но только я вздохнул с облегчением, как на экране появились какие-то цветные... чертежи с непонятными формулами. «Теперь уж точно попался», — подумал я безнадежно. Я был в отчаянии.

В этот момент в комнату вошел мой приятель и спросил, как дела. Я привстал, обернулся от компьютера и что-то пробормотал.

— Как бильярд? — улыбнулся он, взглянув на монитор.

— Гхм... Мммм... — опустил я голову, стараясь не видеть ненавистные чертежи.

Приятель подошел к компьютеру. Мое сердце чуть ли не выскакивало из груди, стараясь быстрее покинуть Силиконовую долину.

— Ого! Неплохо, — сказал приятель, показывая на монитор.

Моему удивлению не было конца, когда я увидел на экране игру в бильярд и какие-то набранные очки.

Приятель отключил компьютер и мы вышли из комнаты.

Это было мое первое знакомство с Долиной Загадок. До сих пор гадаю, что тогда на самом деле случилось. Может быть, чертежи мне просто померещились? Или бильярдная игра автоматически вернулась вместо чертежей? Или же приятель, поняв мою ситуацию, решил спасти меня? Не знаю, не догадываюсь. Но к компании Sun Microsystems с тех пор у меня особое отношение: услышав о ней, сразу вспоминаю игру в бильярд и чертovy чертежи.

Вот такие тогда были времена.

**Ситуационное озарение:** если все время делаешь не то, что тебе нужно, значит, тебе это надо.

## Ложь как инструмент частной политики

Частью реализации политического расчета может быть ложь, и самые распространенные явления в сфере частной политики — это обман, ухищрение, уловка, дезинформация и другие формы манипуляции. К каким несправедливым словам и делам люди только ни прибегают, чтобы добиться поставленных целей или просто обойти соперника! И не только в больших заботах, но и в мелких делах. Ложь в мире людей столь же стара, как сам этот мир.

Один из излюбленных приемов-ловушек, используемых в некоторых психологических тестах для проверки искренности людей, — это вопрос о том, лгал ли когда-нибудь в своей жизни испытуемый. Ответ, что никогда не лгал, свидетельствует о неискренности.

Махатма Ганди, который поставил перед собой цель никогда не лгать, также прошел школу лжи. Несмотря на вегетарианские традиции своей религии, касты и семьи, в подростковом возрасте он, думая о социальной «реформе» в области питания, почти целый год вместе с приятелем втайне от родителей питался мясом. Сознывая, что обманывает родителей, юный Ганди очень мучился. В конце концов, он смог перебороть себя. «Я отказался от мяса, руководствуясь лишь чистым побуждением не лгать родителям», — напишет Ганди в своих воспоминаниях. Переживание детского опыта обмана помогло Ганди стать политиком, который не лжет. Конечно, «не лгать» не всегда означает говорить правду. Правда может быть и относительной, в зависимости от того, с какой стороны на нее посмотреть. Но ложь всегда абсолютна: она либо есть, либо нет.

Подавляющему большинству людей далеко до Махатмы Ганди. Увы, многие лгут постоянно, все время обманывают

друг друга. Обманывают, чтобы чего-то добиться, чтобы повысить самооценку, чтобы сделать кому-то больно, защищая свои интересы, пытаясь обезопасить близких, желая произвести хорошее впечатление, оправдываясь при опоздании на работу, стремясь продвинуться по службе, стараясь помочь другу в порыве показного благородства, в надежде привлечь клиента, силясь избежать наказания, скрывая истинную причину болезни родного человека и т.д. и т.п. Существует немало выражений — типа «лить крокодиловы слезы», «пускать пыль в глаза», «втирать очки» и «вешать лапшу на уши», — которые образно обозначают возможную степень лживости человека. Действительно, фотографируясь на водительские права, иной может так широко улыбнуться, будто это самый счастливый момент в его жизни; какой-нибудь парень, желая понравиться девушке, бывает, не только страшно наврет, но и сам поверит в то, что порассказал, а иная красотка, идя на вечеринку, так напудрится и накрасится, что родная мать не узнает. Причина этой склонности, по мнению многих психологов, заключается в том, что ложь помогает человеку приспособливаться к окружению, добиваться успеха. В нашем мире абсолютно правдивый человек беззащитен, как космонавт, оказавшийся в открытом космосе без скафандра.

Американский психолог Роберт Фельдман в своих экспериментах скрытой камерой снимал беседы студентов с незнакомцами. Анализируя затем видеозаписи, 60 процентов студентов признавали, что в течение 10-минутного разговора они лгали хотя бы раз. В среднем за это время каждый испытуемый говорил неправду 2,92 раза. Мужчины и женщины лгали с одинаковой частотой, но если для мужчин более характерно обманывать для того, чтобы самому предстать в лучшем виде, то женщины больше лгали, чтобы угодить собеседнику.

Поль Экман, один из крупнейших авторитетов в области изучения человеческих эмоций, мимики и лжи, считает, что эволюция не сделала человека ни искусным обманщиком, ни хорошим распознавателем лжи. Узкая и лишенная приватности среда обитания наших далеких предков, отмечает он, не благоприятствовала лживости, и тот, кто попадался на лжи, строго наказывался обществом. Экман утверждает, что

ложь всегда преднамеренна и лжец сознательно старается обмануть другого человека. Правдивый человек порой может представить неправильную информацию, но это нельзя называть ложью. Лжец, считает Экман, имеет выбор. Еще один критерий определения лжеца — это то, что человек, которого он вводит в заблуждение, заранее не ставится в известность о фальсификации. Поэтому фокусник и актер не являются лжецами.

В отличие от далекой истории современная жизнь, полагает Экман, дает человеку большие возможности для лжи. Экман выделяет девять причин, по которым люди лгут. Они делают это, чтобы: 1) избежать наказания, 2) получить награду, которую иным путем получить трудно, 3) защитить другого человека от наказания, 4) защитить себя от угрозы физического насилия, 5) вызвать восхищение других, 6) выйти из неприятной социальной ситуации, 7) избежать замешательства, 8) сохранить приватность и 9) контролировать другого человека.

По мнению Экмана, ложь может раскрыться, когда лжец плохо подготовился или же его подводят эмоции (например, страх или вина), которые проявляются невербальным образом, на языке тела человека. Однако, как показали исследования Экмана и его коллег, далеко не все могут распознать ложь, потому что, во-первых, лишь немногим удается удостовериться, насколько верны их догадки относительно того, кто говорит правду, а кто — нет, и, во-вторых, люди слишком верят тому, что говорят окружающие, и не обращают внимания на расхождения между экспрессивным, невербальным поведением и словами.

По-другому подходит к проблеме лжи Дэвид Ливингстон Смит, автор книги «Почему мы лжем». Он считает обман результатом эволюции. Люди, по его мнению, — прирожденные лжецы. Попросту говоря, живые существа часто прибегали и прибегают к обману для того, чтобы выжить. Например, такая элементарная форма лжи, как маскировка, широко распространена в природе. Растения маскируются, чтобы защитить себя от поедания животными или для отпугивания потенциальных вредителей. Они могут менять окраску и для привлечения насекомых, способных перенести оплодот-

воряющую пыльцу. Хищники маскируются, чтобы поймать жертву. Жертвы маскируются, чтобы их не поймали хищники. Обманчивые внешние признаки живых существ, способные ввести в заблуждение противника, помогают им выживать и размножаться. Те, кто был неспособен обманывать, умирали от голода или могли быть съедены. Таким образом, делает заключение Смит, эволюция способствует тому, чтобы в результате естественного отбора на свет появлялись все более совершенные лгуны.

По мнению Смита, человек, как и животное, натурально лжив. Обман, считает Смит, является нормальным явлением, его объяснение нельзя свести к умственным болезням или моральным недостаткам индивидов. Человеческое общество потерпит коллапс, если оно станет слишком правдивым. Хотя человеческая ложь имеет биологические корни, но в лицемерии человек далеко превзошел животных, в том числе высших. Смит находит, что человек — большой мастер лжи и его более уместно было бы называть *Homo fallax* (человеком обманывающим), чем *Homo sapiens* (человеком разумным).

Смит считает, что в обществе ложь служит пропуском к успеху, поскольку она помогает устанавливать социальные отношения, манипулировать другими людьми и приобретать друзей. Даже сплетня служит созданию социальной солидарности. Оказывается, имеется связь между популярностью человека в обществе и его умением лгать. Смит указывает, что лгунам чаще удается найти работу и привлечь внимание представителей противоположного пола. Ирония в том, считает он, что главной причиной успешного вранья другим является то, что человек успешно обманывает себя. Смит полагает, что склонность к самообману стала частью нашей природы, потому что, обманывая себя, нам легче иметь дело с другими. Самообман не только смягчает жизненные тяготы, но, что еще важнее, помогает увереннее лгать другим. Самообман, по Смицу, служит обману: скрывая правду от себя, мы более способны скрыть ее от других, то есть обманывать лучше, полнее. Ложь может быть сознательной или бессознательной, вербальной или невербальной, оформленной или нет. Одежда, косметика и украшения также часто служат для управления чужими впе-

чатлениями, то есть, попросту говоря, для обмана окружающих. Но чаще всего люди лгут спонтанно и неосознанно.

В эволюционном контексте, по мнению Смита, ложь связана с бессознательным поведением. Иными словами, живые существа, чтобы выжить, лгут бессознательно. Это как бы очищает ложь от того негативного смысла, который мы вкладываем в это слово. Ну какой смысл осуждать слепую эволюцию?

Однако Тамар Франкел, анализируя книгу Смита, отмечает, что, используя слово «ложь», мы не можем уйти от его негативного смысла, поскольку оно является синонимом обмана, двуличного существования, нечестности и неискренности. Слово «ложь» выражает нечто предосудительное и преднамеренное. Ненамеренное поведение не вызывает такого неприятия.

Применительно к людям, замечает Франкел, эволюционная теория более сложна. Мы не знаем, намеренно ли лгут растения и другие живые существа, но и люди, и приматы (гориллы и шимпанзе) занимаются этим для того, чтобы раздобыть пищу или привлечь внимание особи противоположного пола. Даже если ложь имеет эволюционную природу, это не значит, что она всегда непреднамеренна, автоматична, неизбежна и неконтролируема. Если мы признаем намерение как часть лжи, то сама ложь становится лишь частично эволюционной. Вероятно, отмечает Франкел, обманные действия не являются исключительно продуктом эволюции: это также продукт выбора. Но для Смита человеческая ложь, как и ложь остальных живых существ, коренится в подсознании. Хотя Смит различает ложь живых существ, возникающую в ходе натуральной эволюции, и манипуляционную ложь млекопитающих и людей, обе они имеют общий источник — эволюцию.

Успех лжеца-манипулятора зиждется на слабой способности других обнаружить и раскрыть его обман. Декодирование человеком лжи требует внимательности и опыта. Смит рассматривает ложь как инструмент, с помощью которого люди стараются оказывать влияние и контролировать не только других, но и самих себя. Самообман, однако, не всегда приносит успех. Он может принести неудачу в отношениях с

теми, кто видит яснее и хладнокровнее. Если теория Смита верна, пишет Франкел, то человеческая раса генетически превращается в расу, которая все больше обманывает как для того, чтобы добиться чего-то, так и для того, чтобы чего-то не потерять. Соответственно, способность обманывать должна возрастать с каждым поколением, поскольку лжецы побеждают тех, кто не лжет, живут дольше, оставляют больше потомства, которое, в свою очередь, совершенствуется в способности лгать.

Кто хотя бы изредка не манипулирует другими? — задается вопросом Франкел. Мы снисходительно улыбаемся, когда видим, как ребенок манипулирует своими родителями, чтобы те купили ему игрушку: люди способны притворяться с ранних лет. Примеры манипуляции, отмечает Франкел, мы можем найти еще в Ветхом Завете. Современный человек, как и доисторический, кажется, имеет врожденную тенденцию к манипулированию. Есть предположения, что в поддержании и развитии лжи решающую роль играют специальные гены, отвечающие за нее. Мысль Смита о том, что ни общество, ни отдельные люди ничего не могут сделать, чтобы остановить этот эволюционный процесс, не утешает, замечает Франкел. Как с социальной, так и с личной точки зрения ложь, по ее мнению, неэффективна. Она требует от других, считает Франкел, затрат времени и внимания для выявления истины. А сам лжец вынужден запоминать свою ложь и изобретать все новые способы обмана. Обман вызывает подозрения, тревогу и ответный обман. Франкел высказывает сомнение в том, что ложь неизбежна.

Обман — это проявление умственного убожества того, кто к нему прибегает, признак того, что ум этого человека не в состоянии найти средства к достижению своих целей справедливыми и разумными путями, считал французский дипломат XVIII века Франсуа де Кальер. Честерфилд писал, что не знает ничего более преступного, более низкого и более смехотворного, чем ложь. Ложь он рассматривал как порождение злобы, трусости или тщеславия, но, как правило, ни одно из этих чувств не достигает с помощью лжи своей цели, ибо всякая ложь рано или поздно обнаружится. Действительно, ложь несет в себе большой риск. Человек, уличен-

ный во лжи, противопоставляет себя обществу, приобретает дурную репутацию, теряет доверие людей. И хотя лгут, как выясняется, все, иметь дело со лжецами не хочет никто. Увы, политика, в том числе частная, представляет собой сферу, где люди больше всего лгут и прибегают к манипуляциям. Редкое исключение — Махатма Ганди. Сам Ганди говорил, что его очень легко обмануть. Его нередко и обманывали окружающие. Как видно, порой величие индивида как общественного политика еще не означает, что он успешен и в повседневной жизни. Но когда Ганди всенародно утвердил себя и свои принципы, в том числе принцип правдивости, то к нему стали относиться как к великому учителю и уже мало кто осмеливался обманывать его. Как говорится, что посеешь, то пожнешь.

Существует еще одна форма социальной манипуляции, когда человек избегает как лжи, так и правды. Под воздействием социального осуждения лжи, с одной стороны, но из-за оперативной нецелесообразности правдивости — с другой, некоторые люди, чтобы решать жизненные проблемы, не прибегают к обману, но и не говорят правду. Подобная жизненная политика зачастую нуждается в особой хитрости, даже коварстве. С такими людьми очень трудно иметь дело. Есть люди, от которых мы можем скорее ждать правды или лжи, а тут — непонятно, на что ориентироваться. Отсюда — необходимость быть начеку, тратить дополнительную энергию для выявления истинного положения дел. Своего рода игра в жмурки.

## Рассказ о разбитой дыне

В Москве я часто бывал дома у своего друга Алексея. Особое удовольствие получал и от общения с его матерью — Ириной Петровной, которая неизменно угощала меня замечательным чаем с вареньем.

Перед очередной поездкой в Москву я позвонил Алексею из Ташкента. Трубку подняла Ирина Петровна. По ее голосу я почувствовал: она чем-то озабочена. Расспросив, узнал, что Алексей поссорился со своей невестой Наташей и ходит сам не свой.

— Совсем скис, стал раздражительным, даже похудел, — чуть ли не расплакалась бедная мать.

— Ну, не расстраивайтесь, Ирина Петровна, все будет хорошо, — пытался я приободрить ее.

Чувствую, она хочет что-то сказать, но не решается.

— Знаешь, Алишер, — как-то неловко заговорила она, — тут такое дело, я тебе потом объясню... Ты можешь привезти дыню, настоящую?

— Конечно, с удовольствием, о чем речь!

Через несколько дней я явился на квартиру Алексея с большой дыней. Ирина Петровна приветливо поздоровалась со мной, страшно обрадовалась дыне. Оказалось, что Алексей пошел в ближайший гастроном и скоро должен был вернуться.

Воспользовавшись отсутствием сына, Ирина Петровна рассказала мне некоторые подробности ситуации Алексея. Оказывается, он и Наташа планировали подать заявление в ЗАГС, но неожиданно поссорились из-за... дыни. В этом Ирина Петровна была убеждена. По ее словам, Наташа ужасно любила сладкие дыни, и Алексей несколько раз обещал угостить ее невероятно вкусной дыней из Узбекистана.

— Он, наверное, хотел попросить тебя привести с собой дыню для Наташи, но в последнее время все твои запланированные поездки в Москву срывались.

— И что же случилось?

— Я все детали не знаю, но, по словам Алексея, однажды Наташа напомнила ему его пустые обещания по поводу дыни. Ну и пошло-поехало. Ты же знаешь, в таких случаях все наслаивается. В общем, с тех пор они не общаются, а Алексей, бедный, очень переживает.

Тут явился Алексей, и мы вместе поужинали. Но ни слова о ситуации с Наташей.

Через два дня ко мне позвонила взволнованная Ирина Петровна и сообщила, что Алексей и Наташа помирились. Она, оказывается, уговорила Алексея позвонить Наташе и тот смог договориться с ней о встрече. Ирина Петровна благодарила меня за дыню, по ее словам, все получилось так, как она задумала.

— Дыня помогла! — Ирина Петровна была счастлива. — Он пошел к ней с твоей неотразимой дыней, и она растаяла!

Я, конечно, обрадовался и тут же позвонил Алексею.

— Спасибо, старик, за дыню, — сказал Алексей с радостью в голосе.

— Неужто она помогла? — спросил я удивленно.

— Честно говоря, я случайно уронил дыню по дороге, и мне пришлось выбросить ее, — признался он.

- Да?
  - Ты уж извини, дружище. И не говори об этом моей маме.
  - Ну, конечно. Главное, вы помирились.
  - Я хотел сказать Наташе, что нес к ней большую дыню, специально привезенную из Ташкента, но она все равно не поверила бы. Так что обошлось без всякой дыни.
- Это уже было не самое главное.

**Ситуационное озарение:** бог одарил людей проблемами для того, чтобы они были счастливы, решая их.

## Манипуляции, в которые играют люди

Обычно политический расчет ассоциируется с такими категориями, как политический и социально-экономический анализ, учет вопросов безопасности, защита и продвижение национальных интересов и т.п. При этом стороны, участвующие в большой политике, могут прибегать к определенным политическим играм, но все же понятие игры в подобных случаях применяется главным образом как метафора. Например, выражение «Большая игра», впервые употребленное Редьярдом Киплингем, но введенное в политический обиход английским писателем Петером Хопкирком, используется для обозначения длительного противостояния между Российской и Британской империями за сферу влияния в Центральной и Южной Азии. В отличие от этого в частной политике понятие игры может применяться в ином смысле — как особого рода межличностные отношения, направленные на получение выгоды, влияния — словом, выигрыша. Человек вообще может строить свои отношения с окружающими как игру в кошки-мышки или поединок нападающего и вратаря.

Игра — фундаментальный вид человеческой деятельности, она важна не только для детей, но и для взрослых. Неудивительно, что многие психологи самым серьезным образом изучали этот более чем важный аспект человеческого существования. Американский психиатр и психотерапевт Эрик Берн — один из самых оригинальных психологов XX века — весьма своеобразно подошел к исследованию игр, в которые играют люди, и людей, которые играют в игры. Подход Берна представляет интерес в контексте изучения частной политики между людьми, поскольку он считал, что люди вступают в игровые отношения для оказания воздействия друг на друга и выживания. Он описал множество повседневных манипу-

ляционных игр межличностного характера, которые вполне вписываются в частнополитическую активность людей.

Берн обращается к понятию *транзакции* — единицы общения, элементарного воздействия индивидов друг на друга. Транзакция может быть вербальной или невербальной, то есть осуществляться словесно или языком тела. Берн утверждал, что каждый человек, точнее, его *Я*, может испытывать состояние «Родителя», «Взрослого» или «Ребенка» и соответственно осуществлять транзакцию с другим человеком с позиций одного из этих состояний. Родительское состояние включает в себя систему ценностей и социальных норм, взрослое — рациональное мышление и опыт, а состояние ребенка — эмоции и спонтанность. Иными словами, пытаясь оказать влияние на другого человека, индивид делает это или с позиции принятых в обществе ценностей и норм поведения («Родитель»), или с позиции разума и индивидуального опыта («Взрослый»), или с неконтролируемой, эмоциональной и спонтанной позиции («Ребенок»).

При этом Берн выделяет три вида транзакций: *дополнительные, пересекающиеся и скрытые*. Дополнительная транзакция имеет место, когда в ответ на обращение одного участника с позиции «Взрослого» к «Взрослому» другого лица второй также отвечает ему как «Взрослый» «Взрослому»:

*Анна.* Не скажете, где стоянка такси?

*Борис.* Вон, в конце этой улицы.

Как видим, это разговор двух равных разумных людей. Никакой игры тут нет.

Дополнительными считаются и транзакции, когда один человек обращается к другому как «Ребенок» к «Родителю», а второй к первому — как «Родитель» к «Ребенку»:

*Лиза.* Вы не научите меня, как не попадать впросак?

*Максим.* Конечно, научу, но вам надо быть терпеливой и смысленной.

Такую же картину мы видим, если человек обращается от своего «Взрослого» к «Родителю» собеседника и получает обратную транзакцию от его «Родителя» к своему «Взрослому»:

*Джон.* Меня совсем замучили головные боли. Вы могли бы мне что-нибудь посоветовать?

*Джордж.* Вы же целыми днями сидите у своего компьютера. Следует обязательно выходить во двор подышать свежим воздухом.

При дополнительных транзакциях люди хорошо понимают друг друга, подобное общение прозрачно и не вызывает межличностных проблем.

Пересекающиеся транзакции имеют место, когда человек, обращаясь к одному из трех состояний Я собеседника, ответ получает из другого его состояния:

*Ахмед.* Не скажете, как пройти на стоянку такси? Совсем запутался («Взрослый» — «Родителю»).

*Жанна.* Ну надо же смотреть подальше, ведь видно же! («Родитель» — «Ребенку»). *Или:* Да как я могу знать, я сама ищу! («Ребенок» — «Родителю»).

Пересекающиеся транзакции являются источником конфликтов, обиды. Хотя они могут вызвать определенное непонимание между собеседниками, но все-таки позиции сторон более или менее ясны, и люди в целом разбираются, чего хочет от них другая сторона.

Гораздо сложнее обстоит дело со скрытыми транзакциями, которые происходят на двух уровнях: на *социальном* — открытом и *психологическом* — скрытом. Так, открыто человек может сказать другому одно, но при этом выразить совершенно другое. Тут и имеют место игры, о которых говорит Берн. Один человек, например, может обратиться к другому на словах как «Взрослый» к «Взрослому» («Вы, кажется, не совсем хорошо чувствуете себя?»), однако бессловесно — интонацией, мимикой, похлопыванием по плечу или другими невербальными средствами — осуществить при этом другую, скрытую транзакцию от своего «Родителя» к «Ребенку» собеседника («Ну как же, опять, небось, заболел?»). Тот в ответ может сделать обратную транзакцию на уровне «Взрослый»—«Взрослый» («Да, мне что-то не здоровится») или же на уровне «Ребенок»—«Родитель» («Нет, с чего вы взяли, я совершенно здоров» или «Ну и что, я все равно в состоянии сделать свои дела!»), на что, собственно говоря, манипулятор тайно и рассчитывал.

Или другой пример скрытой транзакции, приводимый самим Берном:

*Продавец.* Эта модель получше, но она вам не по карману.

*Покупатель.* Вот ее-то я и возьму!

Как отмечает Берн, продавец на уровне «Взрослого» констатирует два факта: «эта модель лучше» и «она вам не по карману», и на социальном уровне его слова кажутся обращенными к «Взрослому» покупателя. Следовательно, покупатель должен был бы признать правоту продавца. Однако скрытый психологический вектор, умело направленный «Взрослым» продавца к «Ребенку» покупателя, делает свое дело, и последний, несмотря на финансовые последствия, решает показать этому наглецу, что он ничуть не хуже других его покупателей, и приобретает товар.

Игрой Берн называл серию следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с четко определенным и предсказуемым исходом. Для игр характерно, отмечал Берн, наличие скрытых мотивов («задняя мысль») и выигрыша. Берн отличает игры от *операций* — простых трансакций. Например, если человек честно просит, чтобы его утешили, и получает желаемое, то это операция. А если человек просит то же самое, но, получив утешение, каким-то образом обращает его против утешителя, то это игра. Внешне игра похожа на набор операций, однако на самом деле в них присутствуют прямые и скрытые трансакции. Как замечает Берн, именно такие игры во всем мире образуют важнейший аспект общественных взаимоотношений.

Но зачем людям играть в психологические игры, имеющие скрытый план, заднюю мысль? Тем более что, как показывает Берн, многие игры имеют заранее известный результат. Например, нередко супруги вступают в трансакции, бессознательно желая скандала. Человек способен менять свои психологические позиции в зависимости от ситуации; рассчитывая добиться своего, он строит и многоходовые комбинации, порой сознательно или неосознанно провоцируя конфликт. Муж и жена — это извечные политические соперники и союзники в частной жизни. Они, естественно, зачастую заранее рассчитывают, как оказать влияние друг на друга и добиться желаемого. Так, жена может знать, когда лучше обратиться к мужу с просьбой о деньгах на покупку чего-то, а муж — прекрасно ориентироваться в настроениях жены

для того, чтобы по возможности избежать подобной просьбы. И идет частнополитический танец с множеством па. Кто кого обыграет на этот раз? В ход пускаются скрытые трансакции, чтобы незаметно манипулировать поведением другой стороны, а иногда супруги идут на перекрестные трансакции, чтобы спровоцировать ссору как временную меру. Такую же динамику взаимного влияния можно видеть в отношениях между соседями, между начальником и подчиненным или между сослуживцами.

Одна из функций игр, по Берну, — это удовлетворительное структурирование времени. Оказывается, люди весьма негативно относятся к неструктурированному, то есть ничем не заполненному времени. Вот и структурируют его с помощью межличностных игр. Игры также необходимы людям для поддержания душевного здоровья. Игры, считает Берн, являются неотъемлемой и динамичной частью неосознаваемого плана жизни, или, как он называл, *жизненного сценария* человека. Поскольку сценарий должен закончиться чудом либо катастрофой — это зависит от того, конструктивен он или деструктивен, — игры соответственно подразделяются на *конструктивные* и *деструктивные*.

По Берну, жизненный сценарий «записывается» для человека в детстве его родителями. Сценарий, или жизненный план, задаваемый в детстве в форме утверждений и установок родителей относительно способностей, возможностей и будущего ребенка, обуславливает характер игр, в которые он начинает играть впоследствии. Деструктивный сценарий актуализирует мотивы, ведущие к конфликтам, ощущению своей ущербности, неудачи. Как результат, ребенок вырастает неудачником («лягушкой»). Конструктивный сценарий ведет к удаче и благополучию. Естественно, он способствует тому, чтобы человек стал победителем («принцем» или «принцессой»). Но и победитель, и неудачник — это категории относительные, поскольку любая «победа» или «неудача» становится таковой при соотнесении с тем, что было намечено сценарием. Так, прыгун в высоту, настроенный преодолеть двухметровую отметку, будет чувствовать себя победителем, если добьется результата 2,01 метра, но если он рассчитывал на 2,03, то он неудачник.

Таким образом, то, как человек относится к себе и другим, как он общается, достижения каких жизненных целей добивается, в том числе с использованием игр, — иными словами, какого рода политике он следует, — все это программируется в раннем детстве. Берн считал, что интенсивнее всего в игры включаются люди, утратившие душевное равновесие (за исключением некоторых категорий душевнобольных). Ребенок, утверждает Берн, рождается свободным, но очень скоро теряет свою свободу, став объектом программирования родителей.

Конечно, гораздо лучше иметь сценарий победителя, чем план жизни неудачника. Однако, по мнению Берна, любой жизненный сценарий, написанный родителями, по-своему структурирует и ограничивает человеческую жизнь. Поэтому человеку лучше всего осознать, осмыслить сформированный кем-то для него сценарий и, в конце концов, стараться самому организовать свою жизнь. Сценарий человека особенно заметен в его невербальном поведении, и характерные сигналы языка тела могут служить подсказкой для понимания сценария.

Берн говорит о возможности *внутреннего освобождения от жизненного сценария* — именно тогда человек становится автономным и движимым собственными намерениями. Но не во всех случаях необходимо освобождаться от уже имеющегося сценария: главное, чтобы человек его осознал, может быть — скорректировал и свободно принял. Некоторые обретают независимость благодаря чрезвычайным внешним обстоятельствам, другие — путем внутренней реорганизации, а третьи — актуализируя *антисценарий* — противоположную основному сценарию директиву, полученную от одного из родителей. Нередко встречаются люди, которые бунтуют против своего сценария и стараются делать противоположное тому, что предписано.

Ощущение независимости, считает Берн, достигается высвобождением или пробуждением трех способностей человека: «*включенности в настоящее*», «*спонтанности*» и «*близости*». Берн ратовал за свободное от игр чистосердечное поведение человека. Он полагал, что сценарию всегда противостоит подлинная личность, живущая в реальном мире и способная

свободно переходить из одного состояния в другое. Иными словами, Берн призывает человека быть самим собой.

Берн испытывал сильное влияние психоанализа, и его представление о структуре личности человека определенным образом напоминает теоретические построения Фрейда. Но Берн гораздо больше касается социально-психологических реалий. Для нас в теории Берна представляет интерес его утверждение о том, что трансакции, так же как и сценарии, нужны для выживания. Поскольку человек вынужден жить и выживать в социальной среде, что представляет собой и среду политическую, то его выживание — это, по существу, постоянное политическое действие, в том числе и с помощью различных трансакций и игр. Но что все же представляет собой подлинное Я человека и возможно ли выживать в этом мире без сценариев и игр — на это мы не находим четкого ответа у Берна.

Увы, в реальной жизни частнополитические игры, направленные на достижение власти и влияния, а тем самым победы, в одинаковой мере характерны не только для «лягушек», но и для «принцев». Более того, многие «успешные» люди или «победители» становятся таковыми благодаря расчетливым играм, а не героическим деяниям. Таковы реалии повседневной политики. Но это не значит, что «принцем» можно стать, лишь будучи макиавеллистом. Макиавелли написал книгу «Принц» (чаще ее название переводят как «Государь»), но у настоящего «принца» есть свобода выбирать макиавеллизм или что-то другое.

## Рассказ о покупке ковра в Тегеране

В Тегеране много интересного. Говоря об этом восточном городе, нельзя не упомянуть о базарах и коврах. Базары потрясающие, особенно по части всяких фисташек, миндаля, сухофруктов, сладостей. А ковры — второй крупнейший после нефти источник экспортного дохода Ирана — это не только часть культуры, экономики и быта иранцев, но и часть их души. Я и раньше любил и немного знал иранские ковры, но то, что увидел здесь, превзошло все ожидания. Каждый город, каждая провинция имеют свой стиль ковроткачества. Меня особо восхитили шелковые ковры.

Правда, и цены под стать: приличный шелковый ковер обойдется минимум в несколько тысяч долларов. Вообще-то приобретение ковра требует больших знаний и мастерства, и иностранцам советуют делать серьезные покупки лишь при участии иранских друзей или знакомых — а то они могут потратить намного больше, чем следовало бы. У меня была возможность убедиться в этом.

Считая себя неплохим переговорщиком, я решил отправиться на рынок и по специализированным магазинам, чтобы купить какой-нибудь ковер в память о пребывании в Тегеране. Иранские продавцы ковров — надо им отдать должное — всегда встречают потенциальных покупателей с распростертыми объятиями. Прежде чем начать серьезный разговор, стараются угостить отличным чаем, а кое-где и сладостями. Они — сама любезность и услужливость. В магазинах вы увидите горы ковров, и стоит вам захотеть посмотреть один из них, например, тот, что в самом низу горы, продавцы с готовностью достанут его, расстелят на полу и расскажут о нем много интересного. Американские доллары принимают с удовольствием, поэтому я торговался в долларах.

— Сколько стоит вот этот ковер?

В ответ следует длинное описание его достоинств, и лишь потом, после моего очередного настойчивого запроса, называют цену:

— Этот чудеснейший ковер мы вам уступим всего за восемьсот долларов!

— Да вы что? Давайте серьезно: готов за него отдать сто долларов!

— Эй-эй-эй, вы же ковер покупаете, а не платок или полотенце. Это же мазандаранский ковер ручной работы! Пощупайте шерсть, ощутите ее плотность и длину, посмотрите на окраску, узоры...

И начинается. Они хвалят свой ковер, но постепенно снижают цену продажи, а я всячески отбиваюсь, но все же шаг за шагом принимаю более высокую цену покупки. Договариваемся где-то на четырехстах долларов. Но я не покупаю ковер, а лишь прошу продавца оставить его мне до завтра. Тот соглашается, но говорит, что если не явлюсь завтра, то он не гарантирует, что ковер меня дождет. Такие ковры пользуются большим спросом и долго не задерживаются, предупреждает он. А вам мы отдаем его почти за бесценок.

В течение дня обошел около пяти или шести магазинов ковров, а также побывал на базаре, где был огромный выбор. Везде

сходились на двухстах или трехстах долларов за ковер небольшого размера. Всем обещал, что завтра постараюсь зайти и купить.

На следующий день попросил своего знакомого-иранца пойти со мной и помочь купить ковер, на что тот любезно согласился. Он сказал, что для него покупка ковра — одно удовольствие. Мы также доставим удовольствие продавцам, обещал он.

Мы обошли два или три знакомых мне магазина, и с его помощью я, потратив двести пятьдесят долларов, купил два ковра. Каждый из них вчера был мне обещан «всего» за триста долларов.

Я не только был рад своим покупкам, но и получил большое удовольствие, наблюдая за тем, как самоотверженно торговались мой знакомый и продавцы ковров. Мой иранский знакомый тоже был рад, потому что имел удовольствие поучаствовать в торге. Но мне показалось, что больше всего радовались продавцы. Видимо, они были весьма довольны ценой, за которую продали свой товар.

**Ситуационное озарение:** чем больше выбор, тем меньше возможности выбирать.

## Манипуляции и переговоры

Манипуляции — это действия, направленные на достижение своих целей путем обмана, махинаций, подтасовок, интриг и других подобных способов. Человек, склонный к манипуляциям, готов сделать все возможное, чтобы обойти своего соперника, но стремится при этом выглядеть вполне безобидно.

Представьте себе нарядно одетую девушку, которая второпях забегает к своей подруге, чтобы вернуть давным-давно взятую у нее книгу. Через минуту, уже уходя, она как бы невзначай упоминает, что едет на вечеринку, которую устраивает один их общий знакомый. От этой информации подружка приходит в недоумение, по ее виду заметно, что она сконфузилась. «А что, разве тебя он не приглашал?» — спрашивает девушка и сочувственно смотрит на подругу. Та даже не знает, что ответить. Девушка тепло прощается с подругой и убегает на вечеринку. С виду она ничего предосудительного не совершила, наоборот, вернула одолженную книгу, а также честно поделилась своими планами на вечер. Но она, несомненно, осуществила скрытую транзакцию и поступила как искусный манипулятор, испортив по каким-то своим соображениям настроение подруги.

В жизни встречаются и намного более сложные многоходовые манипуляционные действия, которые вписываются в политическую стратегию индивида. Мне рассказали о человеке, который, узнав о свадьбе дочери одного влиятельного лица, изготовил в единственном экземпляре приглашительный билет на свадебный вечер и, придя в дом крупного бизнесмена, будто бы от имени отца невесты, передал ему приглашение. Он не был знаком лично ни с влиятельным человеком, ни с бизнесменом, но предстал перед каждым как человек, входящий в близкий круг другого.

Бизнесмен, который был польщен приглашением, приехал на свадьбу. Как только он вошел в фойе ресторана, перед встречающим гостей хозяином оказался наш комбинатор. Что-то сказав на ухо хозяину, он бросился к бизнесмену как к старому другу. Затем повел «дорогого гостя» в зал и усадил за стол, на одно из пустующих мест. Хозяин, конечно, был удивлен, увидев непрошеного гостя, но не стал при людях выяснять, каким образом тот появился на свадьбе.

Через пару дней комбинатор пошел к бизнесмену и передал сердечную благодарность от имени хозяина за принятие приглашения и участие в свадебном торжестве. Естественно, на самом деле никакой благодарности тот не передавал, тем более что в жизни лишь однажды — мельком — видел этого бизнесмена. Но поддела уже было сделано: бизнесмен принял комбинатора с распростертыми объятиями и в свою очередь просил передать признательность за приглашение.

Наконец, комбинатор перешел к цели, которую поставил перед собой в самом начале этой многоходовой игры. Он предложил бизнесмену принять участие в благотворительной акции в пользу нуждающихся детей. При этом недвусмысленно дал понять, что тот влиятельный человек, его друг, очень приветствовал бы такое участие.

Ну разве можно отказать в такой просьбе? Бизнесмен с удовольствием выразил согласие внести достойный вклад в дело благотворительности.

Далее все было делом техники, которая принесла комбинатору очень даже неплохую прибыль.

В подобного рода комбинациях способно участвовать множество людей, на их реализацию могут потребоваться годы. Долгосрочные манипуляционные игры похожи на пропагандистскую войну с использованием средств массовой информации, Интернета, слухов, дезинформации, дискредитации. В литературе и кино в изобилии имеются образы больших и мелких манипуляторов, планирующих и осуществляющих многоходовые комбинации, основанные, в частности, на блефе и обмане.

Манипуляции востребованы, когда, с одной стороны, человека обуревают чувство мести, зависть или отвращение к кому-то, но с другой — он не может открыто продемон-

стрировать их и вынужден действовать окольными путями. Ситуация, вполне благоприятная для появления лицемерия, двуличия, ханжества. Манипуляционные действия могут быть результатом и человеческой гордыни, высокомерия, заносчивости и надменности.

Да, и не забудем про злословие! Злословие — это настоящий бич частной политики. Человек, который испытывает обиду или другие негативные чувства к кому-то, часто бывает не в состоянии сдерживать себя и дает волю языку. Но злоречие — вещь опасная, оно может нанести урон не только тому, кто стал его мишенью, но и тому, кто «пускает стрелы» в чей-то адрес. Во-первых, люди часто выдают злословившего человека. И даже получают удовольствие от этого. Во-вторых, хотя злословие чаще всего бывает направлено в адрес «третьих лиц», люди остерегаются тех, кто любит говорить о других скверно. Недаром в ходе собеседования во время приема на работу не рекомендуется чернить своих бывших сотрудников и начальников. Старая истина: однажды предавший предаст еще раз.

Особенно благодатную почву для манипуляций представляют переговоры. Способов и форм манипуляционных действий, применяемых переговорщиками, великое множество. Среди них видное место занимает *уловка*. Переговорные уловки распространены весьма широко, ими нередко пользуются в бытовых, личных, деловых и дипломатических переговорах.

В литературе отмечены многие приемы переговорных уловок. Хотя они могут различаться по степени изощренности, для всех них характерно одно: присутствие элементов обмана и одурачивания. Роберт Фишер и Уильям Юри, авторы книги «Путь к согласию, или Переговоры без поражения», называют такие приемы «грязными». Подобные приемы, считают они, не только аморальны, но и малоэффективны, особенно если речь идет о сохранении долгосрочных отношений с партнерами по переговорам.

Но что делать, если противоположная сторона все же прибегает к уловкам? Фишер и его соавтор советуют: если есть подозрение, что другая сторона пользуется тактикой уловок, то следует, во-первых, выявить сам факт использования подоб-

ной тактики, во-вторых, вынести этот факт на обсуждение и, в-третьих, подвергнуть сомнению, то есть сделать предметом переговоров, законность и желательность ее применения.

Эти авторы выделяют три основных приема тактики уловок: *преднамеренный обман, психологическая война и позиционное давление*. Каждый из этих приемов имеет различные формы проявления. Так, разновидностями преднамеренного обмана являются представление фальшивых фактов, неопределенность полномочий, наличие сомнительных намерений, неполное раскрытие фактов. Создание стрессовых ситуаций, нападки личного характера, воздействие со стороны «плохого» и «хорошего» парней и угрозы выступают формами психологической войны. Позиционное давление может принять такие формы, как отказ от переговоров, выдвижение экстремальных или растущих требований, ссылка на неуступчивого партнера, рассчитанная задержка, тактика «затвора», прием «берите или не берите».

Фишер и Юри описывают и способы противодействия отмеченным приемам уловок, соответствующие основным положениям их концепции *принципиальных переговоров*: отделять людей от проблем, концентрироваться на интересах, а не на позициях, обдумывать взаимовыгодные варианты и настаивать на применении объективных критериев. Критикуя «грязные» методы переговоров, они предупреждают: надо быть готовым к борьбе с нечестной тактикой и стараться не стать ее жертвой. Лучше твердо защищать принципы, чем использовать незаконные приемы.

Манипуляционные приемы ведения переговоров нередко проявляются в способах аргументации переговорщика. Галина Бороздина, автор книги «Психология делового общения», отмечает так называемые *спекулятивные методы аргументации*, которые она называет также «обычными уловками»: преувеличение, анекдот, использование авторитета, дискредитация партнера, «выдергивание» отдельных фраз из выступления оппонента, изменение направления дискуссии к теме, которая не имеет отношения к предмету разговора, введение в заблуждение, отсрочка, апелляция к чему-то или кому-то, искажение.

Виллем Мастенбрук в книге «Переговоры» обращает внимание на то, что, кроме существования вопросов для об-

суждения, процессу переговоров присущ и аспект межличностных отношений между сторонами. Отношения между ними — искренние, дружелюбные, злобные, высокомерные, спокойные — оказывают влияние на атмосферу переговоров. Помимо того, что в процессе переговоров участники делают всякого рода замечания и комментарии спонтанно, они могут делать это и намеренно — для того, чтобы пробудить у оппонента определенные чувства и вызвать те или иные реакции. Причем в последнем случае они стремятся скрыть свои истинные намерения. Мастенбрук называет подобное поведение *эмоциональной манипуляцией*. В конечном итоге эмоциональная манипуляция направлена на получение преимущества в переговорном процессе. Как отмечает Мастенбрук, для достижения своих целей переговорщик может использовать как отрицательные, так и положительные замечания, то есть как критиковать, так и одобрять мнение оппонента, на самом деле думая совершенно иначе.

Эмоциональные манипуляции, считает Мастенбрук, вряд ли можно назвать полезными приемами: вместо желания сотрудничать они вызывают лишь чувство негодования и раздражения. Даже если кому-то удастся одержать сомнительную победу над неопытным переговорщиком, используя эмоциональные манипуляции, это послужит причиной ухудшения отношений. Но как быть, если оппонент прибегает к манипуляциям? Мастенбрук отмечает, что ответ на манипуляции, особенно на «отрицательные», мало что даст, но может привести лишь к еще большей разобщенности между сторонами. Для противостояния манипуляциям прежде всего необходимо уметь их распознавать, понимать действительные намерения оппонента и знать его манеру добиваться желаемого. При попытке «положительной» манипуляции следует отстаивать свои интересы и цели дружеским тоном, а «отрицательные» манипуляции пресекать и раскрывать.

Гисберт Бройнинг в руководстве по ведению переговоров анализирует широкий круг манипуляционных действий переговорщиков, в том числе: постоянное оспаривание аргументов противоположной стороны; оспаривание причинно-следственных связей; скрытие точных источников приводимых цитат и статистических данных; постоянное задава-

ние все новых вопросов; стремление вывести оппонента из равновесия; противоречивую интерпретацию положения дел; привлечение «примеров из жизни», которые должны поколебать противоположную сторону; просьбу дать развернутые определения понятиям или пояснить на примерах, что другая сторона понимает под определенными понятиями; неожиданное изменение стиля ведения переговоров или смену позиции; изменение темы без видимой причины; отмену встречи сразу после ее начала; выдвижение односторонних, явно неприемлемых требований; демонстрацию равнодушия и упрямства; выдвижение новых или более радикальных требований после того, как другая сторона не согласилась с первоначальными; жонглирование аргументами; напоминание о том, что время истекло; затягивание окончательного согласования вопроса; показ, что уступка дается очень нелегко; сознательное упрощение одних требований, чтобы легче было осуществить другие, более важные; проведение после каждой уступки оппонента новой атаки в попытке вырвать еще одну уступку и др.

На подобные маневры партнера, отмечает Бройнинг, следует реагировать как дзюдоист, а именно: давать оппоненту «выпустить пар», а самому тем временем слушать его, чтобы лучше распознать его намерения; задавать уточняющие вопросы; рассматривать обстоятельства дела под новым углом зрения; следить за тем, чтобы выдвигаемые аргументы строились на конструктивной основе.

Если ничего не помогает, Бройнинг советует сказать оппоненту: «Ну, ладно!» — и начать молча, не спеша, собирать свои бумаги. Во многих случаях, по его мнению, партнер сам возвращается к беседе.

Джеффри Рубин, Дин Пруйт и Сенг Хе Ким в книге «Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение» проанализировали так называемые тактики соперничества, к которым они отнесли *обольщение* (искусство завоевывать расположение), *«взъерошивание перьев»* (искусство обыгрывать), *скрытые укоры*, *убедительную аргументацию*, *угрозы* и *нерушимые обязательства*. Для успеха, в частности, тактики *обольщения* важно, чтобы оппонент не распознал корыстную подоплеку вашего поведения. «Взъерошивание перьев» пред-

назначено для того, чтобы сбить оппонента с толку, привести в смятение и тем ослабить его упорство в нежелании идти на уступки. Применяя же тактику нерушимых обязательств, человек показывает, что ни за что не отступится от определенной линии поведения, добиваясь тем самым некоторых шагов навстречу. По словам Рубина, Пруйта и Ким, если оппонент не подозревает, что стал объектом влияния, успех большинству тактик соперничества обеспечен. Но если он догадается об истинных целях вашего воздействия, то успехов ждать не приходится.

Следует также помнить, что люди, вступая в переговорный процесс, могут пытаться предлагать взятки, аферы или употреблять лесть. Многие принципиальные люди отвергают взятки и мошеннические сделки. Но, увы, немногие могут эффективно противостоять лести. Причина в том, что лесть целит — и часто попадает! — в ахиллесову пяту человека: в его самовосприятие, самоконцепцию, самоощущение, самоуважение. Человеку труднее всего отказаться от ощущения своей значимости, уважения окружающих и самоуважения. Самоуважение же, как правило, вытекает из уважения окружающих. Потребность человека чувствовать свою значимость, уважение окружающих столь сильна, что даже самые трезвые и реалистичные люди нередко поддаются тонкой лести. Если бы было золотое предупреждение частной политики, то оно бы формулировалось так: «Остерегайтесь лести!» Это верный способ предохранить себя от подвоха и даже коварства. Как гласит восточная мудрость, коварный человек подобен обнаженному мечу: внешний вид его привлекателен, но малейшая неосторожность в обращении с ним грозит увечьем.

Большие возможности для манипуляций открывает так называемый дистрибутивный (распределительный) тип переговоров, когда переговорщики, деля между собой «пирог фиксированного размера», могут отхватить больший или меньший кусок — в зависимости от своих умений и навыков. При этом выигрыш одного оборачивается проигрышем другого — это так называемая «игра с нулевой суммой». Чтобы выиграть в таких ситуациях, иные переговорщики прибегают к обману, угрозе и другим формам манипуляционного поведения. Но существует и другой — интегративный тип переговоров, кото-

рый позволяет всем получить большие куски. Это достигается путем «увеличения пирога» за счет того, что переговорщики привлекают к обсуждению и другие вещи, представляющие взаимный интерес. Так, стороны могут договориться о том, что одна из них «отрезает» себе больше половины «пирога», но при этом свой долг, возвращение которого предполагалось через несколько месяцев, отдает незамедлительно. Обе стороны остаются довольными, получая то, что им нужно. Но реальные ситуации переговоров в жизни, как правило, содержат в себе как дистрибутивные, так и интегративные элементы.

### **Рассказ о том, как я не купил подержанный автомобиль**

В США можно видеть огромные площадки, заполненные выставленными на продажу подержанными автомобилями. Ноябрьским днем 1989 года, проходя мимо одной из таких площадок в окрестностях Сан-Диего, я решил взглянуть на машины. Вокруг — ни души, одни автомобили. Но когда я заглядывал внутрь одного «Форда», рядом вдруг возник продавец. Я удивился, поскольку никакого намека на присутствие человека среди этого царства металла не было.

— Что, нравится? — спросил он, указывая на приглянувшийся мне автомобиль.

— Да вроде, — ответил я нерешительно.

— Замечательная машина, почти новая, проехала всего тридцать восемь тысяч миль.

— Угу.

— Коробка передач — автоматическая.

— Ага...

— А цвет-то какой! Металлический, блеск! Это очень редкий цвет, — продавец входил во вкус, расхваливая свой товар.

— Неплохо, — я собирался уйти.

— Хотите купить? Не пожалеете!

— А сколько стоит? — почему-то спросил я.

— Ну, для такой машины совсем недорого, — убежденно сказал продавец.

— Так сколько? — неожиданно для себя я решил продолжить расспросы.

— Всего семь с половиной тысяч долларов! — продавец всем своим видом показывал, как мне повезло.

— Ну что вы! — возмутился я. — Да такую машину можно купить за... за гроши.

— А сколько вы предлагаете? — посмотрел мне в глаза продавец.

У меня не было никакого желания покупать машину, да и денег никаких.

— Сто долларов! — заявил я, решив на этом закончить торг. «Ну и нахал же я», — мелькнула мысль.

— Что??? — продавец вытаращил глаза. — Да вы думаете, что говорите? — теперь настал его черед возмущаться.

— За такую машину я больше не дам, — твердо сказал я, опять удивляясь откуда-то появившейся наглости. — И царапина тут, видите? — показал я на капот.

— Где вы видите царапину??

— Да вот же, вот, смотрите! — я сам не понимал, как смог заметить такую незначительную царапину.

— Ерунда это, вы посмотрите, какой мотор, и шины совершенно не изношены!

— Все-таки есть царапина, — не унимался я.

— Молодой человек, давайте будем разговаривать по-деловому. Я хочу сделать вам уступку и предложить отличную цену, от которой трудно будет отказаться: семь тысяч долларов!

— Нет, не годится. Дам двести долларов! — сказал я, не моргнув глазом. Про себя же подумал, что надо скорее уходить отсюда.

— Вы опять несерьезные вещи говорите. Взгляните на машину, она почти новая, ей всего три года и мизерный проезд. Недавно такую машину я продал за двенадцать тысяч долларов...

— Хорошо, триста долларов, и все! — воскликнул я.

— Шесть с половиной тысяч!

— Четыреста!

— Вы же хотите машину купить, а не подержанный велосипед!

В общем, торговались мы до упора. Цена на автомобиль с моей стороны плавно росла, с его — опускалась. Прошло минут двадцать, и продавец уже просил три тысячи долларов, а я предлагал две тысячи.

— Слушайте, что я скажу вам. Такого клиента у меня еще не было. Но вы мне приглянулись, и я хочу сделать вам последнее предложение: две с половиной тысячи долларов! Платите сейчас,

наличными и забирайте машину! Больше ни цента уступки, — продавец был явно взволнован.

Наступил момент истины. Надо было принять решение. Потратив полчаса на торг и драматически снизив цену на приличный «Форд», я не мог теперь просто уйти. В конце концов, сделка была действительно удачной.

Я осторожно сунул руку в карман и пощупал свои деньги. Две купюры, кажется, десять и пять долларов. И еще несколько монет. Словом, у меня в кармане было чуть более пятнадцати долларов. В квартире, где в то время проживал, у меня осталось еще около ста долларов.

— Знаете, мне надо выяснить насчет возможной транспортировки автомобиля морем, так что дайте мне несколько дней, и я вернусь для покупки машины...

— Мы сами можем помочь вам организовать транспортировку...

— Да, да, конечно, дайте мне изучить еще другие варианты, я обязательно еще приду к вам...

Через несколько минут я уже поглядывал на скопление подержанных машин издали. Больше я там не показывался, обходя ту площадку стороной. С тех пор прошло двадцать лет. Но раз обещал, я непременно приду туда, если окажусь в Сан-Диего. И если та машина еще не продана, я обязательно ее куплю.

**Ситуационное озарение:** идеальная ситуация выбора — это его отсутствие.

## Межкультурная коммуникация и межличностное влияние

До сих пор речь шла о поведении и взаимоотношениях людей в привычной для них культурной среде. Но что это такое — культурная среда, культура?

О культуре можно говорить как о своеобразной, самобытной характеристике социального образования, например, студенческой группы, неправительственной организации, транснациональной компании, общества в целом. Говоря о корпоративной культуре или национальной культуре, характерной для жителей определенной страны, мы подразумеваем своеобразие представленных в корпорации или стране и разделяемых ее членами ценностей, норм, верований, символов, механизмов регуляции социального поведения.

В этой главе речь главным образом идет о национальной культуре как об особой характеристике социальной жизни и поведения людей, проживающих в той или иной стране. Она оказывает непосредственное и опосредованное воздействие на образ жизни и идентичность людей, на то, как они осознают себя и окружающих, какие способы воздействия на ближних, друзей и врагов выбирают. Носители разных культур могут по-разному кодировать и декодировать информацию и осуществлять коммуникацию специфическим для них образом — то есть толковать аргументы другой стороны, вести переговоры и спорить в своей манере. Люди из разных культур неодинаково понимают и интерпретируют ценности, мотивы и поведение друг друга, что создает риск возникновения стереотипов и взаимных предубеждений.

Представители одной и той же культуры не испытывают проблем в понимании особенностей частнополитических игр, в которые они вступают. Соседи, спорящие по поводу уборки общей для них лестничной площадки, разговарива-

ют на одном, с точки зрения частной политики, языке. Но столкновение двух частных политиков, представляющих разные культуры, — это всегда столкновение культур. Каждый, кто проживал хоть какое-то время в чужой квартире вместе с хозяевами, хорошо знает, насколько непросто соотнести свое поведение с их поведением и ожиданиями. Это вдвойне сложная задача, когда человек оказывается в чужой квартире за границей, в условиях иной культурной среды. Однако, с другой стороны, подобный опыт обогащает людей, раздвигает горизонты их мировоззрения и делает их более искусными политиками в жизни. Не зря во все времена считалось полезным, чтобы молодые люди какое-то время учились за границей: путешествие, знакомство с чужими нравами и обычаями социально закаляет человека, в том числе как частного политика.

Культурные различия между людьми проявляются как на вербальном, так и на невербальном уровне. Даже значение одних и тех же слов может быть разным в разных культурах. Обычное в рамках одной культуры невербальное поведение может рассматриваться как необычное и даже агрессивное в контексте другой культуры. Как известно, значение одних и тех же жестов может быть разным для представителей разных культур. Скажем, большой палец, поднятый вверх, может означать совершенно разные вещи у разных народов. Утвердительное для одной культуры движение головой будет восприниматься как знак отрицания в другой культуре. Прямой взгляд, устремленный на собеседника, может интерпретироваться как проявление честности или наглости в зависимости от культурных особенностей общающихся людей.

В литературе имеется множество классификаций культур. Эдвард Холл, пионер в изучении культурных особенностей восприятия людьми друг друга, ввел термины «*высококонтекстная*» и «*низкоконтекстная культура*». Эти термины указывают на значимость контекста, условий, среды в передаче, восприятии и интерпретации информации в коммуникации. В высококонтекстных культурах уделяется особое внимание не столько тому, *что* говорят, сколько тому, *как* говорят. Представители низкоконтекстных культур, наоборот, как правило, фокусируют свое внимание прежде всего на содержании

коммуникации, придавая меньше значения форме передачи информации. Типичный сын «высококонтекстной культуры» — араб, японец или другой представитель Востока — уделяет большое внимание тому, как к нему обращаются, какие любезности при этом оказывают, насколько уважительны манеры собеседника. Восточный человек и сам будет стараться уделить максимум внимания форме своего общения с собеседником, тональности коммуникации. Типичный же «низкоконтекстный» индивид, например американец или немец, особо не станет тратить время на всякие любезности и другие вещи, направленные на развитие и поддержание отношений между людьми, но прямо не относящиеся к предмету беседы или переговоров.

Холл также ввел в научный обиход понятия «*монокроническая*» и «*полихроническая культура*», которые указывают на отношение людей ко времени, которое играет важную роль в межличностном общении, переговорах, в ситуациях взаимного влияния. Люди, принадлежащие к полихронической культуре, не склонны начинать и заканчивать деловое общение обязательно в назначенное время. Соответственно они не обижаются, когда и партнеры по переговорам опаздывают или затягивают обсуждение вопроса. Представители полихронической культуры могут прервать разговор, когда им это удобно, одновременно иметь дело с разными собеседниками, синхронно обращать внимание на различные источники информации. Они чаще прерывают собеседников и сами весьма терпимо относятся к тому, что их перебивают.

А вот для представителей монокронической культуры важно начинать и заканчивать встречи в условленные сроки, делать перерывы в обговоренное время, обсуждать каждый вопрос строго в соответствии с повесткой дня, последовательно решать поставленные вопросы. Они предпочитают разговаривать с одним человеком, а не со множеством лиц одновременно, не могут спокойно относиться к опозданиям партнеров на переговоры и чувствуют дискомфорт, когда их неожиданно прерывают.

Согласно исследованиям Холла, арабские страны, страны Латинской Америки, Южной и Юго-Восточной Азии, восточно- и западноафриканские страны, а также Греция, Иран,

Испания, Китай, Пакистан, Португалия, Тайвань, Турция, Филиппины, Югославия, Южная Корея и Япония относятся к высококонтекстным культурам. Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Израиль, Ирландия, Италия, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Румыния, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, США и ЮАР отнесены Холлом к низкоконтекстным культурам.

Другой известный ученый в области сравнительного исследования культур — Геерт Хофстед — выделил следующие пять «культурных измерений»: *индивидуализм—коллективизм, маскулинность—фемининность, большая—малая дистанция власти, сильное—слабое принятие неопределенности, долгосрочная—краткосрочная перспектива будущего.*

В индивидуалистских культурах люди менее тесно связаны между собой, чем в коллективистских. В них, как отмечает Хофстед, преобладают ценности, связанные с правами, честью и достоинством отдельной личности. Человек, живущий в индивидуалистическом обществе, заботится прежде всего о себе и своих близких. В коллективистских обществах связи между индивидами гораздо крепче, и люди, входя в различные кланы и сообщества, должны проявлять лояльность по отношению к ним, а не заботиться о своих персональных интересах. Сообщества и группы, в свою очередь, заботятся о своих членах, защищают их. В целом считается, что страны Латинской Америки и Востока больше относятся к коллективистской культуре, а Запада — к индивидуалистической.

Дистанция власти как специфическое измерение культуры, по мнению Хофстеда, показывает степень равенства людей независимо от занимаемого положения или степень принятия людьми неравномерного распределения власти. В культурах, которым свойственна малая дистанция власти (например, в Австрии, Дании, Израиле, Финляндии, Норвегии), люди в большей степени могут критиковать тех, кто обладает властью, а также желают принимать участие в управлении, а в культурах, для которых характерна большая дистанция власти (в их числе, например, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Венесуэла, Гватемала, Индонезия, Индия, арабские страны), люди

более терпимо относятся к автократическому руководству и патернализму и не стремятся разделять ответственность за управление. В коллективистских культурах всегда наблюдается большая дистанция власти, но не всем индивидуалистическим культурам присуща малая дистанция власти.

Такие характеристики, как маскулинность (мужественность) и фемининность (женственность) культуры, по мнению Хофстеда, позволяют определить, в какой степени в обществе доминируют традиционные мужские или женские ценности: соперничество, решительность, амбиция, с одной стороны, и добрые отношения, терпимость, скромность, забота о других — с другой. В маскулинной культуре, по сравнению с фемининной, гендерные роли более жестко определены, то есть мужчины и женщины знают свое «место» в обществе. В первой из этих культур общество скорее симпатизирует героям, победителям, завоевателям; неудачники, слабые, нуждающиеся находят большую социальную защиту во второй из рассматриваемых культур. Представители маскулинной культуры склонны вести себя на дебатах, дискуссиях и переговорах более наступательно, агрессивно, а представители фемининной культуры — более терпимо, мирно.

Будущее всегда имеет элементы неопределенности, и различные культуры по-разному решают вопрос о том, что делать с этой неопределенностью. Выделенный Хофстедом фактор «неприятности неопределенности» характеризует то, как общество относится к тревоге по поводу неопределенности. Культуры, для которых характерна высокая степень неприятности неопределенности (Аргентина, Бельгия, Чили, Франция, Греция, Израиль, Япония, Южная Корея, Португалия, арабские и многие африканские страны), имеют тенденцию снижать эту тревогу высоким уровнем регулирования всех сторон жизни людей. В качестве механизмов подобного регулирования выступают всякого рода правила, общественные нормы, ритуалы и церемонии. Соответственно, индивиды, которые не подчиняются этим правилам и нормам поведения, в таких обществах вызывают меньше доверия. Представители таких культур развивают более доверительные отношения с партнерами по переговорам, когда те соблюдают определенные

правила поведения, ритуалы или церемонии. Люди, живущие в странах, для которых характерна большая толерантность к неопределенности относительно будущего (например, в Сингапуре, США, Швеции, Швейцарии, Норвегии, Новой Зеландии), в большей степени склонны рисковать, более спокойно относятся к нестандартным ситуациям без четких правил и к чужому мнению, отличному от своего.

Ориентация на будущее — это наименее разработанное из пяти культурных измерений Хофстеда. Согласно Хофстеду, самую долгосрочную ориентацию имеют китайцы, а самую краткосрочную — пакистанцы. Показатель долгосрочности высок для Японии и других стран Юго-Восточной Азии и весьма низок для стран Запада. Представители культур с долгосрочной ориентацией на будущее склонны устанавливать длительные отношения с партнерами по общению, в то время как собеседникам из культур с краткосрочной ориентацией на будущее это не свойственно.

Джин Бретт и Харри Триандис обобщают имеющиеся в литературе классификации национальных культур следующим образом:

- по доминированию личных или групповых ценностей: *индивидуалистские и коллективистские культуры;*
- по равенству или иерархичности отношений между людьми: *эгалитарные (горизонтальные) и иерархические (вертикальные) культуры;*
- по склонности к изменению окружения или приспособлению к окружению: *активные и пассивные культуры;*
- по универсальности или дифференцированности отношения к членам общества: *универсалистские и партикуляристские культуры;*
- по универсальности или дифференцированности отношения к окружению (другим культурам и обществам): *диффузные и специфические культуры;*
- по направленности на достижение целей или на поддержание социальных отношений: *инструментальные и экспрессивные культуры;*
- по склонности к прямой или не прямой передаче информации в общении: *низкоконтекстные и высококонтекстные культуры;*

- по тенденции в одно и то же время общаться лишь с одним лицом или с несколькими лицами: *монокронические и полихронические культуры*;

- по доминированию тактильной/обонятельной или зрительной коммуникации: *контактные и неконтактные культуры*.

Очевидно, что все эти нюансы играют роль в том, как люди общаются друг с другом и оказывают взаимное влияние.

Бретт, Триандис и другие исследователи отмечают, что в индивидуалистских культурах больше личной свободы, а в коллективистских — группового контроля. Индивидуалистские культуры более активны, коллективистские — более пассивны. Индивидуалистские культуры более универсалистские, коллективистские — более партикуляристские. Индивидуалистские — более инструментальны (здесь важно достижение результата в работе), коллективистские — более экспрессивны (значимы социальные отношения). Представители индивидуалистских культур больше склонны выражать эмоции, в том числе негативные, а коллективистских — их контролировать. Однако когда ситуация становится угрожающей, представители индивидуалистской культуры становятся коллективистами.

В различных культурах приняты разные системы сигналов о той степени власти, которой обладают индивиды, и об их возможностях. В одних культурах признаки власти выражаются более открыто, в других они заметны мало. В «горизонтальных» культурах иерархичность менее бросается в глаза, чем в культурах «вертикальных». Японская, например, культура, будучи классической «вертикальной», поощряет людей открыто выражать знаки внимания к социальному статусу индивидов, в то время как в скандинавских, скажем, странах, культура которых относится к «горизонтальной», от человека не ожидают, чтобы он подчеркивал в своем поведении статусные характеристики собеседника. Но все это относительно, поскольку иерархичность — в различных формах — характерна для всех без исключения сообществ и культур. Там, где есть иерархия, появляются и статусные различия.

Иерархичность снижает конфликтность внутри общества и группы, но возможность конфликта между людьми, зани-

мающими близкое положение в общественной иерархии, при этом сохраняется. В иерархических обществах люди в переговорах больше склонны пользоваться услугами авторитетной третьей стороны. Эгалитарные же культуры поощряют прямые, лицом к лицу переговоры. Для высококонтекстной культуры весьма важны прямые личные отношения и контакты в ходе переговоров и до них, для низкоконтекстной культуры более важна содержательная сторона коммуникации. В целом для людей Запада характерны эгалитаризм и прямой стиль переговоров, а для людей Востока — иерархичность и непрямой стиль. Однако когда стороны сильно мотивированы вести переговоры, культурные различия между ними играют меньшую роль.

Вместе с тем феномены индивидуализма и коллективизма могут проявиться как на открытом, так и на скрытом уровнях. Скажем, в Советском Союзе многие люди вели себя вполне коллективистским образом «на сцене» общественной жизни, а «за кулисами», то есть вне обычной и контролируемой социальной зоны, превращались в ярых индивидуалистов. Например, мой приятель Константин «на сцене» одевался как все, участвовал в качестве члена своего трудового коллектива в массовом параде, выкрикивая в общем хоре общепринятые лозунги, на рабочем месте проявлял уважение к ценностям коллективизма. Словом, в лучах общественных прожекторов Константин являл собой образец коллективиста. Но при первой возможности он убегал с работы для того, чтобы заниматься частным бизнесом «за кулисами» — на черном рынке, пропитанном индивидуалистскими ценностями. Другой мой приятель — американец Джон — на фоне доминирования в его родной стране индивидуалистских ценностей вел себя соответственно, то есть был, в общем, чистейшим индивидуалистом. Однако будучи в то же время представителем молодежной субкультуры, Джон одевался как все молодые люди своего круга, даже бейсболку носил так, как было принято среди его сокурсников, пользовался популярным в его среде сленгом и сливался с толпой на концерте рок-музыки — то есть за пределами главной социальной сцены становился типичным коллективистом.

Эдвард Холл ввел в обиход также понятие проксемики, то есть *личного пространства*, и на многочисленных примерах показал, что и в этой области также имеются существенные межкультурные различия. У всех народов есть свое ощущение интимной зоны, личного пространства, дистанции делового общения и социальной (публичной) коммуникации. Комфортная дистанция общения у азиатов, как правило, меньше, чем у североамериканцев и европейцев. В то же время и внутри каждой из этих групп наблюдаются различия в понимании необходимой дистанции для личного или делового общения. Например, дистанция общения в ходе деловых переговоров, которая итальянцу покажется комфортной, шотландцу будет представляться слишком близкой. ...Перед глазами встает картина, увиденная мной на одной американской выставке в Ташкенте: местный посетитель, желая спросить что-то у американского представителя, подходил к нему все ближе, да еще старался дотронуться до пуговиц его пиджака, а бедный американец, пытаясь сохранить подобающую, на его взгляд, дистанцию общения, все пятился и пятился, пока не споткнулся и чуть ли не упал.

Свою роль играют и пространственные факторы. Анализируя, почему немцы предпочитают вести переговоры при закрытых, а американцы — при открытых дверях, Холл отмечает, что в их странах открытая и закрытая двери имеют совершенно разные значения. В Германии изменить положение вашего стула — это вопиющее нарушение принятых норм, а американцы, замечает Холл, считают нормальным передвигать стулья в зависимости от сложившейся ситуации.

Для контактных культур характерны тактильная и обонятельная коммуникация, а для неконтактных — визуальная. По мнению ряда исследователей, Франция, страны Латинской Америки, арабские страны, Греция, Италия, страны Восточной Европы, Россия, Индонезия и Испания относятся к контактным культурам, а страны Северной Америки и Северной Европы, Германия и Япония — к неконтактным. В отличие от североамериканцев и многих азиатских народов, люди, проживающие вокруг Средиземного моря, арабы и латиноамериканцы в общении более склонны прикасаться к другим и позволяют коснуться себя. В некоторых культурах мужчины

и женщины не позволяют себе дотрагиваться друг до друга прилюдно, а публичный поцелуй расценивается как что-то криминальное. Есть культуры, где только мужчины или только женщины могут держаться за руки на людях. В одних культурах мужчины, здороваясь,жимают друг другу руку, а в других — обнимаются и целуются. Для одних характерно удерживать руку после рукопожатия, для других — определенное время трясти руку собеседника. В некоторых культурах женщины, здороваясь или прощаясь, раскланиваются, в иных — касаются друг друга щеками. И важно заранее знать хотя бы некоторые культурные особенности своих партнеров, чтобы, например, во время приветствия или прощания с ними не попасть впросак.

Если степень применяемости и эффективности зрительно-го и телесного контакта бывает разной в различных культурах, то улыбка является универсальным средством, помогающим установлению контакта между людьми: ее ценность высока во всех культурах. Ученые обнаружили, что мимические выражения эмоций совпадают у всех народов, и представители разных культур могут достаточно адекватно ориентироваться в экспрессивных выражениях лица собеседника. Вместе с тем и в этой области имеются определенные межкультурные различия. Например, люди, представляющие различные культуры, могут по-разному воспринимать и оценивать улыбку в тех или иных ситуациях.

Чем больше «культурная дистанция» между коммуникаторами, пытающимися оказать влияние друг на друга, тем больше вероятность непонимания и конфликтов между ними. Триандис и ряд других ученых ссылаются на статью в газете «Нью-Йорк Таймс», где говорится о переговорах, состоявшихся 9 января 1991 года между министром иностранных дел Ирака Тариком Азизом и государственным секретарем США Джеймсом Бейкером. Тогда Дж. Бейкер предупредил, что США будут атаковать Ирак, если он не выведет войска из Кувейта. Сказал это Дж. Бейкер спокойно. Однако присутствовавший на встрече брат Саддама Хусейна направил Саддаму сообщение о том, что американцы слабы, спокойны, не сердиты, только разговаривают и атаковать Ирак не будут. Для брата Саддама важно было то, как говорил Дж. Бейкер, а

не то, что он говорил. Очевидно, что брат Саддама действовал как типичный представитель высококонтекстной культуры, в то время как Дж. Бейкер — как представитель культуры низкоконтекстной. Неизвестно, что говорил Саддаму об этой встрече сам Т. Азиз, но, по предположению Триандиса, убежденность брата оказала решающее влияние на иракского президента, поскольку в коллективистских культурах люди склонны больше доверять близким.

Таким образом, представители разных культур по-разному объясняют причины поведения людей, имеют разное отношение ко времени, по-разному воспринимают и интерпретируют сигналы, свидетельствующие о социальном статусе и возможностях противоположной стороны. Человеку может показаться, что он сам определяет особенности своих отношений с другими, выбирает манеру своего поведения, способы межличностного воздействия. Но на самом деле многие характеристики частнополитической активности людей определяются той культурой, частью которой они выступают.

### Рассказ о личном пространстве по-американски

Однажды я на деле убедился в особом отношении американцев к личному пространству. Получив приглашение выступить перед менеджерами компании Con Edison, крупнейшей энергетической компании в Нью-Йорке, я заранее явился в ее штаб-квартиру и попросил показать помещение, где будет проходить встреча. Смотрю: стулья расположены разрозненно, в основном возле стен. Я тут же взялся за организацию помещения: передвинул все стулья, поставил их в центр зала, вплотную друг к другу. Даже вспотел, проделав всю эту работу. Зато был доволен, поскольку теперь точно знал, где буду выступать я, а где расположится моя «аудитория».

Постепенно стали появляться слушатели. На лицах многих из них появилось удивление. Глядя на стулья, они начали шептаться, время от времени поглядывая на меня. Наконец, ко мне подошел мой друг, устроитель этой встречи.

— Знаешь, — сказал он как-то неловко, — у нас, американцев, особое отношение к личному пространству, и мы не любим, когда

стулья соприкасаются. Нам важно ощущение своего персонального пространства, понимаешь ли.

— Все, нет проблем. Это даже хорошо, что так получилось, — сказал я, вспомнив одну из рекомендаций для налаживания контакта перед публичным выступлением в незнакомой аудитории.

— То есть? — удивился мой друг.

— А вот посмотришь, — и я обратился к присутствующим с просьбой помочь расставить стулья «нормальным» образом.

Стулья были расташены по разным точкам, люди выбрали удобные для себя места, а физическое упражнение помогло «растопить лед» между нами. Да и тема для начала выступления была найдена удачная: влияние культуры на чувство межличностной дистанции. С аудиторией у меня наладился отличный контакт, воцарилась расслабленная, добродушная атмосфера. Это было одно из моих лучших выступлений в Америке.

**Ситуационное озарение:** чтобы обеспечить свое удобство, не следует забывать о чужом.

## Власть символов, ритуалов, церемоний и статуса

Частную политику индивида обслуживают повседневные ритуалы — рукопожатие, приветствие, прихорашивание, вызванные желанием произвести благоприятное впечатление, а также походка, мимика, одежда и другие аспекты реализации самых обычных человеческих потребностей, интересов, умений и навыков. Конечно, все эти нюансы человеческого самовыражения тесно связаны с принятыми в обществе культурными нормами. Эрвин Гофман в замечательной книге «Презентация себя в повседневной жизни» показал, что социальную жизнь людей вполне можно сравнить с театральным действием актеров на сцене: индивиды, играя определенные роли, заняты и производением впечатления на других, наилучшим представлением своего Я. Гофман писал об управлении впечатлением (*impression management*) — процессе, посредством которого каждый из нас старается контролировать впечатление, которое он производит на окружающих. Очевидно, что среди домашних или друзей в большей степени можно быть самим собой, быть спонтанным, чем среди незнакомцев или, например, перед телекамерами. Но вряд ли можно абсолютно уйти от «управления впечатлением». Другими словами, социальные и межличностные отношения в определенной степени превращаются во взаимоотношения «имиджей». Джордж Мид, виднейший представитель символического интеракционизма, изучал, как люди, взаимодействуя, вступают в символические отношения, в частности, называя словами вещи и явления, а также придавая им смысл, что с неизбежностью порождает проблему интерпретации символов и через них — социальных отношений и мира в целом. Это делает понятной роль имиджа, знаков, символов в воздействии людей друг на друга.

Ритуалы, церемонии и символы играют заметную роль не только в религиозном опыте, социальной жизни и общественной политике, но и в частной политике. Посредством свадебного ритуала мужчина и женщина закрепляют определенные социальные отношения; через обряд инициации мальчик становится мужчиной; проходя церемонию посвящения, кандидат вступает в закрытое общество. Церемонии и ритуалы настолько важны в жизни каждого, что трудно представить, как без них встречать Новый год, отмечать государственные праздники, награждать лауреатов и чемпионов, удовлетворять религиозные потребности, регулировать семейные отношения, решать межличностные конфликты и обретать культурную или политическую идентичность. Люди, в зависимости от складывающихся между ними отношений, совершают различные ритуалы, передают символические сообщения, выстраивают церемониальные формы взаимодействия. В свою очередь ритуалы, церемонии и символы влияют на отношения между людьми, регулируют их. Послав подарок товарищу, человек этим символическим актом дает ему дружеский сигнал, приглашает к укреплению связей. Приняв подарок, товарищ вступает в определенные отношения, которые предполагают собственные ритуалы, церемонии и символические акты. Похлопывая другого по плечу, человек может совершать ритуал одобрения. Но, выполняя этот ритуал, он закрепляет за собой определенный социальный статус — статус человека, который способен поощрять другого, а потому достоин уважения окружающих.

Символы, церемонии и ритуалы свидетельствуют о социальном статусе задействованных лиц, обслуживают статусные отношения, могут укреплять или менять статус отношений между людьми. Если человек выбрасывает содержимое помойного ведра во двор соседа, с которым до сих пор имел хорошие отношения, значит, он настроен на конфликт и разрушение имеющегося статус-кво. Конфликтующие соседи, пожав друг другу руки, сигнализируют об изменении статуса своих отношений. В некоторых культурах тот факт, что девушка приняла подарок ухаживающего за ней парня, придает их отношениям новый статус — она своим поступком подтверждает готовность выйти за него замуж. До получения

подарка еще легко было разорвать отношения с парнем, но после — это уже сложно. Если в культурах, где пожилые люди имеют большое уважение в обществе, молодой человек не совершает ритуал освобождения места старику в общественном транспорте, он бросает вызов социальному статусу старика и рискует навлечь на себя осуждение окружающих.

Важное место в жизни человека и регуляции социальных отношений занимает символика одежды. Трудно представить невесту в джинсах, а сотрудницу офиса — в свадебном платье. Подобающая одежда является кодовым знаком, допускающим человека в те или иные общества и позволяющим ему адекватно функционировать в них и разворачивать приемлемую форму социальной активности. Во многих современных культурах галстук для мужчин — это «социальный ошейник», без которого трудно ходить по коридорам власти.

Некоторые ритуалы и церемонии, например, принятие присяги военнослужащими или свадьба, закрепляют новый статус человека или выполняют функцию правового закрепления нового статуса. Но есть и множество ритуалов, которые действуют на уровне социальных норм и регулятивных отношений и не затрагивают правовой статус индивидов. Статусный аспект ритуалов имеет и существенный психологический смысл.

Гофман, изучавший «статусные ритуалы», писал о том, что человеческое *Я* является своеобразным участником ритуальных игр. Согласно Гофману, *Я* индивида становится частью церемоний, священным объектом, который должен обеспечиваться надлежащей ритуальной заботой и который в ответ должен быть представлен другим в надлежащем свете. Отто Клапп считал, что ритуал представляет собой недискурсивный, то есть не опирающийся на рассудок язык и является символическим инструментом для совместного с другими людьми переживания эмоций и мистических ощущений, в том числе чувства самого себя, даже когда самосознание в определенной степени теряется в ходе подобного совместного опыта.

В ходе развития человеческого общества и социализации индивида исчезают одни ритуалы и появляются другие, но главное — возникают всякого рода запреты, а также ритуальные способы снятия этих запретов. Например, в некоторых

культурах общество неодобрительно воспринимает близкие отношения между юношей и девушкой до тех пор, пока эти отношения не освящаются ритуалом соответствующего благословения или свадьбы. Переход человека от природного к общественному образу жизни Клод Леви-Строс связывал с установлением запрета на инцест — кровосмешение. Отсюда произошла и социальная регуляция сексуальных отношений, а также социальное неравенство полов. Но природа и общество, отмечал Серж Московичи, не исключают, а дополняют друг друга. Общество, писал он, — это необходимость: контролируя отношения между индивидами, оно обеспечивает адаптацию, создание групп и эксплуатацию ресурсов, и все это влияет на окружающую среду, на природу.

Кланы, контроль, доминирование, лидерство, иерархия, ранжир и церемонии присущи не только человеческому обществу. У животных, как и у людей, существует борьба за власть. И у них есть своя «политическая» жизнь — способы привлечения лучших самок или самцов, завоевания и защиты территории, организации совместной охоты и т.п. Общим для животного и человеческого миров является распределение власти в соответствии с иерархической организацией общества. Социальный статус, обозначающий место в иерархии, тем самым оказывается важным ресурсом, позволяющим иметь доступ к власти. Власть влияет на социальный статус человека, а его социальный статус влияет на его властные возможности. А символы, ритуалы и церемонии обслуживают процесс распределения, перераспределения и закрепления власти и влияния между людьми.

Толкот Парсонс показал, что социальная стратификация, то есть вертикальное структурирование общества, неизбежна и основана на консенсусе или общности ценностей: чем большего успеха человек достигает в соответствии с принятой системой ценностей, тем более высокое место он обеспечивает себе в социальной структуре. Существование социальной стратификации функционально обусловлено, потому что это помогает интеграции, взаимному приспособлению различных групп в обществе. В то же время стратификация ведет к социальному неравенству по признаку власти и престижа. Лица, которые организуют и координируют деятель-

ность других, то есть люди с властью, имеют более высокий социальный статус по сравнению с теми, у кого власти меньше. Власть, таким образом, является и формой социального признания человека.

Как отмечал Московичи, иерархия хороша для тех, кто наверху. Животные, более высоко расположенные в иерархии, имеют больше шансов выжить как индивидуально, так и генетически, чем нижестоящие собратья, потому что они лучше защищены и имеют лучшие возможности размножаться. Меня буквально поразили увиденные когда-то кадры познавательного фильма про социальную жизнь обезьян. Высокостатусная бездетная самка подошла к более низкостатусной самке с детенышем, спокойно отобрала у нее малыша и стала ухаживать за ним как родная мать. Бедная обезьяна с низким социальным статусом совершенно не сопротивлялась; отдав своего детеныша, она лишь иногда подходила к нему, робко и будто невольно пыталась протянуть к нему лапу, но тут же останавливала себя. А обезьяна с высоким социальным статусом, обняв малыша, совершенно не обращала внимания на обделенную мать: очевидно, она была уверена, что та вынуждена будет принять существующие правила социальных отношений. Явно действовала сила, которая была сильнее природных сил и побуждений: социальный статус.

В мире людей высокопоставленный человек, кроме прочего, может не просто диктовать правила общежития, но и закреплять это письменно. Например, в конституции государства, законах страны, уставе организации, инструкциях компании. Кроме того, носители власти заинтересованы в ее символическом оформлении, в ритуалах и церемониях, закрепляющих определенные социальные отношения. Даже национальные символы способствуют закреплению социального статуса лиц, стоящих на вершине государственной пирамиды. Уважение к национальным символам — это уважение к символам власти, а тем самым к самой власти и конкретным лицам, несущим эту власть. Человек, не встающий при исполнении государственного гимна, заслуживает осуждения, а лицо, критикующее высокопоставленные лица государства, оскорбляет само государство. Законодательства многих стран

предусматривают наказание лиц, оскорбляющих главу государства, хотя за прошедшие века наблюдается явное смягчение отношения к такого рода поступкам.

Символы власти — трон, дворец, штандарт, жезл, охрана, помощники, свита, церемонии и т.п. — помогают ориентироваться в мире политики, определять, кто какой властью облечен. Власть определяется, прежде всего, не своей применимостью на деле, а *возможностью* ее применения, и символы сигнализируют об этой возможности. Символы выступают и как средства осуществления частной политики индивида: тип машины или мобильного, район проживания, место учебы детей и покупки предметов потребления служат факторами социальной идентичности людей, а тем самым могут сигнализировать об их частнополитических возможностях.

Существуют многие цивилизованные формы общественной организации частнополитической жизни людей. Например, джентльменские клубы в Англии. Членство в хорошем джентльменском клубе является в этой стране показателем социального признания, символом престижа и принадлежности к избранному обществу. Это не только полезно, но и приятно: клубы славятся своими ресторанами, возможностью хорошо провести вечер с интересными и влиятельными людьми, при необходимости остановиться на ночлег и т.п. Но, чтобы стать членом престижного клуба, надо самому быть влиятельным человеком. Для частного политика дело стоит того: членство в нужном клубе открывает нужные двери в Лондоне. Кроме всего прочего, социальный статус приносит уважение и самоуважение.

Там, где есть статус, власть и влияние, появляется социальная иерархия. Нет общества или организации, где не было бы какой-либо формы иерархии членов. Иерархия — формальная или неформальная — обеспечивает определенный порядок, координацию, механизм распределения ресурсов и организации совместной деятельности. Для меня особо интересным является не само существование социальной иерархии, а то, как нижестоящие на социальной лестнице люди признают статус вышестоящих. И вообще, как люди определяют, кто социально выше, а кто ниже? Ведь недоста-

точно, чтобы «высшие» считали себя таковыми, необходимо, чтобы и «низшие» признавали это. Очевидно, иерархические отношения в человеческом обществе определяются многими историческими, экономическими, социальными и культурными факторами. При этом немаловажное значение приобретают символы, обладание символами власти и престижа. Вот тут и проявляются значение и роль всякой символики. Ты властелин, если у тебя есть признанные символы власти, если ты обладаешь высоким социальным статусом, если у тебя имеются соответствующие атрибуты, признаваемые всеми. То есть общество придумывает определенные условности с тем, чтобы они помогали людям регулировать социальные отношения. Как бы социальные зарубки на память. Без них люди вновь и вновь вынуждены выяснять отношения, доказывать свое право на власть. А закрепление властных отношений в ритуалах, церемониях и символах позволяет осуществлять процессы идентификации, определять свое и чужое место в социальной иерархии, действовать приемлемым для общества образом.

Но символы, выражающие власть, создают для власть имущих новые угрозы, а для лишенных власти — новые возможности. Дело в том, что человек может лишиться власти, если утрачивает ее символы, и обрести ее, завладев этими символами. Что такое офис, кабинет или кресло начальника? Когда хотят подчеркнуть положение начальника, почему-то не перечисляют его обязанностей, но упоминают его кресло или кабинет. Неужели подобные атрибуты власти настолько значимы для того, чтобы работники считали Ивана Ивановича своим директором? Для чего нужны коронация, церемония принятия присяги главами государств, президентские штандарты и т.п. символы власти? Все дело в том, что обладание символами власти выступает как важнейшее условие обладания самой властью. Представьте себе президента США где-нибудь на уборке зерновых в Калифорнии, без охраны, без помощников, без правительственной связи, без президентских транспортных средств, вообще без ничего, просто так. Тогда это был бы не американский президент, а обыкновенный человек.

## Рассказ об эксклюзивном рыбном ресторане

В 1990 году в Нью-Йорке меня пригласили выступить в одной ассоциации, объединявшей специалистов в области как теории, так и практики управления. Присутствовало человек пятьдесят. После выступления организаторы пригласили меня на ужин. Компанией человек в восемь мы поехали в ресторан — как мне объяснили, один из лучших рыбных ресторанов Нью-Йорка. Он был переполнен; в атмосфере и обстановке его чувствовалась роскошь.

Принесли меню. Я, как и все, долго изучал его, правда, мало что понимая в названиях блюд. Я был голоден и больше всего хотел, чтобы официант принес хоть что-нибудь, лишь бы побыстрее. Но мои спутники явно не торопились. Попивая воду, они оживленно обсуждали варианты. Даже позвали официанта и советовались. Наконец, выбор сделан. Все довольны. Мне объяснили, что нам страшно повезло: раз в году именно в это время из какой-то африканской страны привозят редкостную и дефицитнейшую рыбу, ловить которую разрешается лишь в течение двух недель. Рыба эта, оказывается, очень дорогая и очень быстро портящаяся. Некоторые гурманы целый год ждут этого счастливого момента. Меня даже благодарили за то, что я дал повод для столь удачного посещения этого престижного ресторана.

В общем, все были довольны и в ожидании трапезы приятно беседовали. Официант принес какие-то незначительные закуски вроде картофельных чипсов, налил вина, а я в ожидании главного блюда занялся хлебом с маслом. Прошло минут сорок, и официант принес тарелки с двумя ломтиками то ли рыбы, то ли мяса, то ли колбасы. Был еще какой-то гарнир, сейчас уже не помню. Ну, подумал я, это, наверное, для повышения аппетита перед хваленой рыбой. И быстро управился с ломтиками, ожидая обещанного блюда. Голод несколько притупился, но желудок требовал настоящей еды.

А мои спутники не торопились глотать свои ломтики. В отличие от меня, они медленно резали их на мелкие кусочки, с наслаждением, нет, я бы сказал — с восторженным благоговением жевали и неторопливо проглатывали. При этом некоторые даже громко охали и ухали. Какой-то ритуал. Все это было странно. Глядя в пустую тарелку, я нетерпеливо ждал основного блюда. Но время тянулось, а их ломтики никак не кончались.

Выбрав момент, я тихо спросил у соседки, как выглядит блюдо из знаменитой рыбы, которое мы заказали. Она, почувствовал я, несколько оторопела. Кажется, кусочек застрял у нее в горле.

— Так вот же! — указала она на нескончаемые ломтики.

Тут до меня дошло: эти ломтики и были той хваленой редкостью.

— О, да, конечно, — я придал себе вид знатока. — У нас в Ташкенте она чуть по-другому выглядит.

Моя соседка виновато кивнула.

Прошел, кажется, целый час, пока все наконец справились со своими ломтиками. Затем принесли мороженое, чай, кофе. Все благодарили друг друга, особенно меня, за прекрасный вечер и трапезу. Намекали, что если поедут в Ташкент, то обязательно попробуют эту редкостную рыбу в нашем исполнении. Я, конечно, всячески поощрял их в таком благородном желании.

Попрошавшись, я быстро пошел в сторону супермаркета, чтобы успеть купить какой-нибудь еды на ужин. Голод начисто вытеснил из моей памяти название той замечательной африканской рыбы.

**Ситуационное озарение:** одни распознают свой шанс, но не пользуются им, а другие пользуются своим шансом, но не распознают его.

## Символы, статус, власть: что первично?

Итак, вопрос статуса и власти непосредственно связан с ритуалами и символами власти. Остановимся на проблеме причины и следствия: власть ли порождает символы власти или эти символы порождают власть? Вопрос на первый взгляд простой, и многие могут сказать: конечно, за властью следуют соответствующие символы. Но вспомним события в Киргизии в марте 2005 года, когда толпа захватила один из основных символов власти главы государства — президентский дворец. И что в итоге? Смена власти.

Однако простое обладание символами власти все же еще не означает обладания самой властью. Это важнейшее условие власти, но пока не сама власть. По телевизору показывали парня, сидящего в кресле Акаева после захвата толпой дворца президента Киргизии. Парень сидел за столом президента, в его распоряжении были такие важные атрибуты и символы президентской власти, как штандарт, государственный флаг и герб, правительственные телефоны. Но, конечно же, никто не признал (и не мог признать) в этом парне президента Кыргызстана. Или представим себе, что кому-то удастся завладеть короной британской королевы и надеть ее на свою голову. Опять-таки это еще не будет означать, что новый обладатель короны автоматически станет монархом Британии. Для того чтобы символы власти давали действительную власть их обладателю, нужно, чтобы социум признавал за ним власть де юре — в случае демократии или де факто — в случае диктатуры, а в случае эффективной демократии — и де юре, и де факто.

В сказках, мифах и легендах нередко простое обладание определенными магическими предметами автоматически ведет к приобретению неких свойств, в том числе властных.

Вспомним истории про золотое руно, волшебные камни, заговоренные мечи и т.п. Но все же в правовом обществе нелегитимные символы власти лишены действенной силы. Голос одного лишь избирателя может решить исход голосования в многомиллионном демократическом государстве, потому что представляет собой важный легитимный символ демократического волеизъявления народа.

Социальное положение, статус — это плацдарм для подготовки и проведения частнополитических акций, это место, откуда человек ведет свои повседневные жизненные баталии. Высокое и хорошо укрепленное место дает человеку преимущество в осуществлении обыденной политики, а если у него низкий статус, то не видать ему места под солнцем: его просто вытолкнут на обочину жизни. Социальный статус не обязательно связан с занимаемой должностью, он дается человеку достижениями, заслугами, способностями и другими значимыми для общества факторами.

С точки зрения политической эффективности, то есть приобщения к власти и приобретения влияния, самой выгодной оказывается социальная идентификация человека с чем-то *большим, хорошим и успешным*. Громадные ресурсы, огромный дом, обширная территория, замечательная кухня, чудесное искусство, блестящие экзаменационные оценки, удачливая спортивная команда, победоносная армия, благополучная экономика и другие большие, хорошие и успешные вещи, явления и дела узнаваемы и уважаемы. Если ты — часть чего-то большого, хорошего и успешного, значит, тебя будут узнавать и уважать, тобой будут восторгаться. Тем самым у тебя появляется политический капитал, позволяющий оказывать воздействие на других и добиваться нужного. Выпускник Гарвардского университета, независимо от своих способностей и успехов в учебе, будет иметь особый статус, поскольку он приобщен к большому, эксклюзивному и ценному имени.

Для человека важно не только то, что окружающие люди отождествляют его с позитивными явлениями, событиями и вещами. Для него существенна и аналогичная самоидентификация. Так, болельщик, идентифицирующий себя с блестящей футбольной командой, тем самым приобщается к

чему-то успешному, уважаемому и победоносному. Впрочем, статусная идентификация человека со стороны других и идентификация собственных позиций тесно взаимосвязаны: люди уважают того, кто уважает себя, а самоуважение возрастает с ростом уважения человека другими людьми.

Давайте теперь посмотрим, как происходит регуляция властных отношений. Поскольку человеческая власть есть функция социальных отношений, она тесно связана с социальным статусом человека. У кого выше социальный статус? У владельца модного мобильного телефона, ноутбука, сумочки или галстука какой-нибудь известной фирмы — или у того, у кого ничего этого нет? Вопрос, кажется, лишний: то, чем обладаем, есть показатель нашего статуса. Можно даже сказать так: не мы являемся хозяевами того, чем обладаем, но они, эти вещи, позволяя обладать собой, управляют нами, диктуют нам определенный образ жизни. Не зря Макс Вебер связывал социальный статус с образом жизни человека. Марксистский подход определяет социальный статус человека экономически, в зависимости от его отношения к средствам производства. Но, как справедливо указывает французский социолог Пьер Бурдьё, современные люди, сравнивая себя с другими, все чаще ориентируются не на экономические или профессиональные признаки, а на культурные предпочтения и способы проведения свободного времени.

Власть имеет не только утилитарное значение, выступая как средство влияния на других, но и социальный и психологический смысл: она дает ощущение собственной значимости и удовлетворения притязаний. Самый распространенный способ приобретения статуса — это обзаведение предметами бытового обихода. Часы фирмы «Ролекс» и часы какой-нибудь доброкачественной, но малоизвестной марки могут ничем не различаться в смысле индикации времени. Но носить на руке часы марки, скажем, «Вулкан» или носить «Ролекс» — это совсем разные вещи в статусном плане. «Ролекс» символизирует богатство, возможности, ресурсы обладателя. Поскольку с хозяином «Ролекса» будут считаться больше, чем с владельцем «Вулкана», у него оказывается больше возможностей влиять на окружение, то есть действовать более эффективно. То же самое относится к владельцам дорогих

машин, одежды, ювелирных изделий, ручек, портфелей и т.п. Зачем, спрашивается, человеку иметь автомобиль «Феррари» за 200 или 300 тыс. долларов, когда он спокойно может ездить на вполне приличной и очень надежной машине за 20 тыс. долларов? Дело главным образом в статусе. А статус дает человеку приятное ощущение собственной значимости, уважение окружающих и... власть. Если есть деньги, то почему бы и не купить такие ощущения, такое отношение окружающих, а заодно и орудие влияния на людей? Подобные вещи ведь на дороге не валяются и действительно стоят дорогого. Власть, таким образом, может оказаться товаром. Чем дороже товар, тем больше могущества он дает человеку. Женщина, носящая на шею бриллиантовое кольцо за несколько миллионов долларов, — это уже не просто женщина, а человек, обладающий громадной властью.

Жажду статуса, эту слабость человеческой души, беспощадно эксплуатирует рынок. Огромные деньги тратятся на то, чтобы подогревать у людей стремление выглядеть более статусными. И это действует. Молодой человек, возможно, будет чувствовать себя ущербным, несчастным существом, если он не носит джинсы модной марки или не пользуется престижным мобильным телефоном. У него может развиться чувство неполноценности, он может чувствовать риск быть отвергнутым сверстниками. «Нерейтинговость» среди сотоварищей может обернуться реальной психологической травмой и трагедией для него. Родители, если они несостоятельны, всячески будут стараться умерить статусно-вещевой пыл ребенка. А рынок и социум, наоборот, нагнетать страсти, нажимать на педали, закручивать гайки, в общем, промывать мозги, ориентируя сознание человека на потребительство. Отсюда один из мощных конфликтов современного потребительского общества: наличие потребительской страсти и ее постоянная неудовлетворенность. Библейская истина: «Кто любит серебро, тот не насытится серебром» — не только не устаревает, но становится все актуальнее.

Символы престижа и статуса играют важную роль не только в жизни пресыщенных богачей, «запойных» потребителей и простодушных детей. Ученым, писателям, деятелям искусства они тоже нужны. Человек может быть трижды выдаю-

щимся ученым, но без докторской степени ему будет гораздо сложнее найти достойную работу, проводить исследования и публиковать научные труды, чем с этой весьма условной степенью отличия. Звание лауреата с большей вероятностью откроет перед пианистом двери престижных концертных залов, чем просто его талант. Простой диплом Оксфордского университета привлечет гораздо больше внимания работодателей, чем действительные успехи человека в учебе или диплом с отличием какого-нибудь малоизвестного вуза.

Словом, статусообразующие предметы приносят человеку не только хорошее самоощущение. Они — вполне прагматические инструменты для реальных достижений в повседневной жизни. Поговорка «встречают по одежке, а провожают по уму» представляет собой неопровержимую бытовую истину. Я сам неоднократно испытывал разницу в отношении ко мне в общественных местах, когда одевался «прилично» и когда бывал одет «попросту». Человек в хорошей, а значит, и дорогой одежде становится и более уверенным в себе, что также сказывается на эффективности его поведения.

Иными словами, круг замыкается: власть порождает статус, а статус — власть. И все это осуществляется через символы и церемонии и закрепляется в ритуалах.

Восприятие власти зависит от многих факторов, в том числе от наличия и особенностей символов власти. В каждом обществе существуют и свои стереотипы относительно людей, наделенных властью. Каждая культура имеет свои коды, сигнализирующие о степени власти и о возможностях индивидов. Свита, например, традиционно является атрибутом статуса и влияния вельмож. В былые времена восприятие могущества иностранного государства и политического веса посла в немалой степени определялось размером его свиты. Конечно, сейчас это не так, но тем не менее до сих пор обыденному сознанию трудно представить могущественных людей без соответствующей свиты. Я был удивлен, когда прочитал в прессе, что в турне по Африке президента США Билла Клинтона сопровождали 1302 американских официальных лица: ну очень большая свита. Но еще больше я удивился, когда во время перерыва одной крупной международной конференции в Будапеште увидел, как премьер-

министр Норвегии Гру Харлем Брутланд прогуливалась по коридору совершенно одна: непривычно было видеть главу правительства без всякой свиты.

Многое, конечно, зависит и от того, кто как себя может предъявить. Владея социальными кодами восприятия власти, иной человек, не имея реальной власти, может представить себя как лицо, этой властью наделенное. Этим приемом широко пользуются мелкие жулики, крупные шарлатаны, мошенники всех мастей.

В условиях, когда реальная власть не всегда совпадает с властью воспринимаемой, возникает большой спрос на создание соответствующего имиджа. Имидж человека властного, способного принимать решения и претворять их в жизнь, нужен не только для политиков, действующих на государственном и международном поле, но востребован и в сфере частных человеческих взаимоотношений. Правда, возможны бесчисленные вариации подобного имиджа в зависимости от ситуации и решаемых задач. Существует множество атрибутов, «смягчающих» или «ужесточающих» образ человека, обладающего властью или имеющего доступ к различным ее ресурсам. Пожалуйста — можно менять цвет костюма, стиль прически, выражение лица, особенности походки, голоса или жестикуляции и т.п. Немало людей всем этим целенаправленно занимается и даже тренируется. Гитлер, как известно, проводил много времени перед зеркалом, отработывая индивидуальный стиль своих публичных выступлений. Обставив свои публичные речи в театрализованной манере — стоя на высокой трибуне, отчетливо выделяясь из массы, освещенный множеством факелов, он своими резкими выкриками и жестами обращался к эмоциям толпы и пробуждал ее темное природное начало. Сегодня большинство политиков прибегают в этом к услугам профессионалов.

В мире животных основной показатель статуса — это доминирование, которое сводится главным образом к доминированию физическому. В мире людей физическое доминирование как статусообразующий фактор также существует, оно, например, играет важнейшую роль в среде подростков, в уличных компаниях, в преступных сообществах. В условиях высокой конкуренции за ограниченные ресурсы — как у

животных, так и у людей — доминирование, основанное на физическом превосходстве, дает возможность успешнее выживать, полнее удовлетворять потребности и амбиции. Но в мире людей появляются и более изощренные формы социального статуса и его демонстрации, чем простое физическое доминирование. Различные формы социального признания имеют существенно более важное значение для утверждения статуса индивида в обществе, чем его физические возможности.

В свою очередь социальное признание, статус оказывают благотворное воздействие на физическое состояние человека и могут выступить для него своего рода эликсиром жизни. Так, со ссылкой на исследования английских ученых Мэтью Раблена и Эндрю Освальда журнал «Экономист» от 20–26 января 2007 года сообщает, что ученые — лауреаты Нобелевской премии живут в среднем на два года дольше, чем те, которые были выдвинуты на эту самую престижную в мире награду, но не удостоились ее. Примечательно, что ученые, выдвинутые на Нобелевскую премию и не получившие ее, не знали о своей номинации, то есть в данном случае эффект негативного переживания неудачников не действовал. Согласно теории упомянутых авторов, сам по себе статус, а не его производные (например, богатство), продлевает жизнь человека. Как отмечает журнал, эта идея впервые была выдвинута другим английским ученым — сэром Майклом Мармотом, который изучал жизнь британских государственных служащих. Сэр Майкл неожиданно для себя и для многих других открыл: несмотря на стрессы, характерные для работы на верхних этажах иерархии, здоровье у высокопоставленных лиц в целом было лучше, чем у людей, которые находились на более низких ступенях служебной лестницы и испытывали меньше стрессов.

Журнал «Экономист» ссылается и на исследование американских ученых Дональда Редельмейера и Шелдона Сингха, которые обнаружили, что актеры и актрисы, получившие престижнейшую премию «Оскар», живут в среднем на 3,6 года дольше, чем те, которые были номинированы, но не стали победителями. В отличие от номинантов на Нобелевскую премию, номинанты на премию «Оскар» знали о своем

выдвижении. Но интересно, что сценаристы, получившие эту кинопремию, жили на 3,6 лет меньше тех, которые были номинированы, но не удостоены «Оскара». Возможно, заключает «Экономист», писатели, в отличие от актеров и ученых, живут в мире перевернутого снобизма.

Быть может, писателям важно оказаться в мире Зазеркалья, откуда они могли бы следить за обычным миром. Как бы там ни было, основная масса людей живет в мире здравого смысла, который, впрочем, так же как и мир Зазеркалья, полон символов, ритуалов и церемоний и где ценнее социального статуса может быть только... социальный статус.

### Рассказ о «Мерседесе» и водке

В середине 1990-х годов моему другу в Брюсселе надо было купить автомобиль представительского класса. По его просьбе мы съездили в ряд автомобильных салонов, чтобы выбрать подходящую машину. Изучив все варианты, а также прикинув финансовые возможности, мы остановились на «Мерседесе» класса «Е» (Е 220) и «Вольво-960». Многие характеристики и параметры этих автомобилей совпадали, но «Мерседес» был на несколько тысяч долларов дороже, чем «Вольво».

Продавец специализированного магазина «Вольво» почти уговорил нас купить его машину, показав, что по техническим данным она ничем не уступает «Мерседесу», а по безопасности даже превосходит его, но при этом существенно дешевле немецкого конкурента. На всякий случай мы решили еще раз пойти в салон «Мерседеса» и побеседовать с дилером.

Тамошний дилер, расхваливая «Мерседес», твердил одно, а мой друг, вооружившись данными, говорил ему другое — в пользу «Вольво». Он хотел услышать от продавца убедительные аргументы в пользу «Мерседеса». В конце концов я почувствовал, что тому все надоело.

— Слушайте, вы же из бывшего Советского Союза, не так ли? — устало поинтересовался продавец.

— Да, — подтвердил друг.

— Вы же пили водку? — неожиданно спросил он.

— А как же, — улыбнулся друг.

— Тогда вы должны знать, чем отличается хорошая водка от плохой.

— Ну да, разумеется, — согласились мы.

— Так вот: «Мерседес» — это хорошая водка, а «Вольво» — плохая!

Друг немного подумал, посмотрел на мое улыбающееся лицо и принял окончательное решение — купить хорошую водку, вернее, «Мерседес».

Конечно, мы прекрасно осознавали, что прилагательное «плохой» никак не подходит к «Вольво»: шведский автомобиль был таким же замечательным, как его немецкий собрат. Но сейчас я понимаю, каким самородком нейролингвистического программирования оказался тот продавец, связав воедино в нашем мозгу знакомое нам ощущение хорошей водки и соблазнительный «Мерседес».

**Ситуационное озарение:** чем меньше в жизни выбора, тем большим становится жизненный выбор.

## Невербальные технологии повышения статуса

Конечными целями частной политики могут быть достижение личного счастья, семейного благополучия, материального процветания, душевного покоя, творческой самореализации, общественного признания и т.п. Для решения подобных стратегических задач существуют и тактические приемы, в том числе психологические. Среди них — различные способы повышения собственного статуса, основанные на невербальной манипуляции.

Статус человека определяется многими факторами, прежде всего его реальными достижениями, местом в социальной иерархии, занимаемой должностью, образованием, регалиями, одеждой, домом, местожительством, автомобилем, наличием символов власти и превосходства и другими ресурсами. Человек может попытаться показаться более высокостатусным в разговоре, приписывая себе определенные достоинства, выпячивая или приукрашивая свои заслуги или персональные качества. Но это может и не сработать, поскольку люди не всегда склонны верить словам. Зато невербальные методы статусообразования работают весьма эффективно, и причина тому — существенно большее доверие людей к языку тела. Люди больше доверяют невербальным сигналам собеседника, чем его словам. Они и гораздо больше информации извлекают из невербальных каналов общения, чем из канала вербального. Человек, например, может долго говорить собеседнику замечательные вещи, уверяя его в своем уважении, однако промелькнувшее выражение глаз или еле заметное искривление губ способны свести на нет все доселе произнесенные слова.

Язык тела, хотя он и многозначен и часто допускает различные интерпретации, все же довольно хорошо понимается людьми. Конечно, специальное обучение сигналам, кодам и

расшифровке языка тела существенно повышает способности правильного понимания невербальной коммуникации, однако даже без подобной тренировки большинство из нас вполне сносно ориентируется в этой сфере. Дело в том, что язык тела развивался на протяжении тысячелетий, тесно связан с эволюционными механизмами и трудно поддается сознательному контролю человека. Даже профессиональные актеры, играющие других людей, не всегда и не во всем могут управлять своим невербальным поведением: чаще всего какой-то элемент их языка тела остается вне контроля, или, можно сказать, не все аспекты невербального поведения поддаются эффективному контролю. Любое же несоответствие сигналов сразу вызывает у собеседника подозрение или тревогу. Такие подозрения или тревога не всегда осознаются самим воспринимающим, но тем не менее оказывают влияние на степень его доверия к собеседнику.

Считается, что женщины лучше понимают язык тела и являются более эффективными невербальными коммуникаторами, чем мужчины. Многие авторы связывают это с эволюционной целесообразностью: женщинам необходимо понимать состояние и чувства своих младенцев, которые еще не способны выразить их словами. В то же время встречаются и мужчины, которые не уступают и даже превосходят многих женщин в способности чувствовать других и эффективно управлять языком своего тела.

Один из важных факторов, позитивно влияющих на социальный статус человека, — это его авторитет. В определенном смысле слова «статус» и «авторитет» довольно близки. Но между ними есть и разница. Рост авторитета всегда приводит к росту социального статуса человека, в то время как повышение социального статуса не всегда ведет к повышению авторитета. Человек может получить новое назначение, тем самым повысив свой социальный статус, но его авторитет при этом может и не меняться. Авторитет, скорее, относится к тем или иным сферам жизни, он как бы локализован. Например, человек может пользоваться большим авторитетом в своей семье, но совсем не иметь его в профессиональной области, и наоборот. Он может обладать высоким авторитетом в одной группе, но в то же время низким — в другой.

Стремящийся к своим стратегическим целям человек заинтересован в повышении своего авторитета, а тем самым и статуса. Для этого некоторые развешивают на стенах дома или офиса свои дипломы, похвальные грамоты и фотографии, где они сняты с известными людьми. Признание со стороны авторитетных организаций и лиц и награды позитивно отражаются на авторитете человека. Любые формы приобщения к чужому авторитету придают человеку или организации дополнительный вес. Этим широко пользуются политические партии и общественные организации, пытаясь привлечь в свои ряды людей популярных. Даже университеты, предоставляя стипендии известным спортсменам, преследуют цель прибавить себе авторитета.

Среди многих факторов невербального поведения человека, способных повлиять на его социальный статус, весьма значимыми являются голос и походка. Голос — тонкий индикатор эмоционального состояния личности, он многое может сообщить о психологических особенностях человека. Для человека с высоким статусом характерны невысокий темп речи и уверенный голос. Голос может придавать человеку уверенность, повышать его социальную привлекательность. Люди особо любят и ценят низкий голос. Обладателя низкого голоса окружающие воспринимают как уверенного, авторитетного, умного и даже сексуального человека. Низкий и спокойный голос привлекает и притягивает, а тонкий и писклявый вызывает неприятные ощущения. Кроме того, если у человека слишком высокий, тонкий и писклявый голос, то он воспринимается как лицо с невысоким социальным статусом. Тихий голос может быть признаком как слабости, так и силы. Если тихий голос одновременно является и твердым, то это говорит о силе, власти человека, но тихий и в то же время мягкий голос чаще свидетельствует о его слабости. Громкость голоса также демонстрирует силу и энергию человека, но уверенные в себе люди и искусные ораторы намеренно говорят тихо, когда хотят, чтобы их услышали и запомнили. Об уверенности человека свидетельствует и отчетливость его речи, но когда речь излишне четка, то человек будет восприниматься как лицо, которому не хватает живости и непринужденности. Медленный темп речи подчеркивает статус человека.

Многое из того, что было сказано о голосе и речи, относится и к походке. Уверенная и красивая походка повышает статус человека. У авторитетных, уверенных и успешных людей невольно улучшается осанка, они, как правило, ходят с поднятой головой и распрямленной спиной. А те, кто ходят с опущенной головой, сутулятся, имеют понурый вид, все время смотрят в пол, сигнализируют о своей подавленности, неудачливости и низком статусе. Словом, на языке тела можно сообщать окружающим о потенциале своей власти и влияния и тем самым повышать свои «акции» как частного политика. Но если обнаружится блеф, результат будет обратным.

### *Нафталиновая ситуация*

Отец рассказал как-то одну историю о своем приятеле (назовем его *NN*), который был мастером производить впечатление и таким путем часто добивался своих целей. Дело было в шестидесятые годы прошлого столетия. Как-то они зашли в магазин, где продавались всякого рода хозяйственные и продовольственные товары. *NN* медленно подошел к прилавку, неторопливо вставил в мундштук сигарету и закурил. Затем с высоко поднятой головой спокойно осмотрелся по сторонам, будто монарх, удостоивший вниманием свои владения. Откуда-то прибежал продавец и протянул руку, чтобы поздороваться. «Монарх» совсем не торопился пожать протянутую руку. Сделав многозначительный выброс табачного дыма, он наконец нехотя подал кончик пальца взволнованному продавцу.

— Позвольте спросить, что вам угодно? — тихо произнес продавец.

Пауза.

— Что-то хотели бы купить? — повторил продавец и оглянулся по сторонам.

— Я бы сказал — что, но, боюсь, вы окажетесь в неловком положении, не найдя эту вещь, — сказал загадочный посетитель, посмотрев в глаза собеседника.

— Может быть, все-таки скажете? — голос продавца стал еще тише.

— Это то, что сейчас трудно найти в магазинах.

Продавец куда-то бросился и через несколько минут вернулся со свертком в руке. Отдав его незнакомцу, он даже не взял с него денег.

Выйдя из магазина, отец спросил у приятеля о содержимом свертка.

— Ну конечно нафталин, — уверенно сказал тот, даже не раскрыв свертка.

Все стало понятно: тогда нафталин, пользовавшийся популярностью как эффективное средство против моли, был в большом дефиците. Самое интересное, что ни *NN*, ни продавец не обмолвились о нем ни словом.

Элиас Канетти в книге «Масса и власть» блестяще описал многие аспекты власти, в том числе ее выражение в телесных позициях человека. Он отмечает, что вывод о соотношении статусов людей легко можно сделать из того, как эти люди располагаются относительно друг друга. Канетти называет это «немыми выражениями власти»:

Мы сразу понимаем смысл ситуации, когда один сидит на возвышении, а остальные стоят вокруг него; когда один стоит, а все другие вокруг сидят; когда один вдруг появляется и все собравшиеся встают; когда один падает перед другим на колени; когда вошедшего не приглашают сесть.

В контексте выражения властных и статусных отношений Канетти рассматривает три фундаментальные позы человека: *стояние, сидение и лежание*. Стоящий, отмечает он, свободен и не нуждается в опоре, он горд этим и чувствует себя самостоятельным. Тот, кто поднимается, совершает определенные усилия, а тот, кто стоит долго, выражает этим некую идею сопротивления, непоколебимость. Стоящий выглядит еще солиднее, если окружающие пребывают в некотором отдалении: он как будто станет еще выше, если приблизится к ним. Стояние создает впечатление накопленной и нерастраченной энергии, оно представляет собой центральную позицию, из которой можно занять любую другую позицию или прийти в движение. В странах, где высоко ценят са-

мостоятельность личности, где ее сознательно формируют путем воспитания и стараются демонстрировать, люди стоят чаще и дольше. Там популярны заведения, где едят и пьют стоя и где личность чувствует себя свободно. В обществе, где все стоит, подчеркивается равенство — в нем никто не «посажен» над другими.

Когда человек сидит, отмечает Канетти, он использует чужие ноги вместо своих. Стул ведет свое происхождение от трона, его четыре ножки замещают ноги животного — лошади, быка, слона. Сидящий на стуле во всех отношениях «выше» сидящего на земле или на корточках, как и всадник во всех культурах социально был выше пешего. Длительность, замечает Канетти, является достоинством сидения. Если в стоящем уважение внушает его готовность к действию, его живость и подвижность, то от сидящего ждут, что он будет сидеть и дальше. Чем дольше он будет сидеть и осуществлять свое давление, тем больше это упрочивает его репутацию. Люди не воспринимают тяжесть человека, сидящего на земле. Иное дело сидение на стуле: сидящий на нем демонстрирует свою телесную тяжесть. Это особенно подчеркивается, если стул высокий и с тонкими ножками.

Вариации сидения, отмечает Канетти, — это всегда вариации давления. Мягкость обитых сидений внушает сидящему смутное ощущение того, что его тяжесть покоится на живом. Некоторые люди не любят мягких сидений, безотчетно чувствуя, что податливость и упругость обивки напоминает податливость и упругость живой плоти. Однако часто люди, которых не отличает мягкость, испытывают склонность к мягким сиденьям. У таких людей, полагает Канетти, желание господствовать стало второй натурой.

Таким образом, как отмечает Канетти, стоящий человек велик и самостоятелен, сидящий выражает тяжесть и длительность. А вот лежание — это совершенно иное дело. Лежание является разоружением, лежащие люди безоружны, беспомощны. Это особенно касается спящих. Лежащий не свободен, его вес в силу своего распределения едва чувствуется, но незаметность может обеспечить хотя бы некоторую безопасность. Вытянув тело во всю длину, он входит в мак-

симальное соприкосновение с другими телами. Но лежащий способен внезапно вскочить, что увеличивает его возможности выжить.

Канетти различает лежащих по собственной воле и вынужденно лежащих. Последние напоминают тем, кто стоит, загнанных и раненых животных. Но падение человека вызывает больше презрения и отвращения, чем падение животных. Особенно опасны чувства человека, который торжествует, видя вокруг себя множество павших: он как бы присваивает себе всю их массу и от этого его чувство власти растет быстро, скачками. Однажды поддавшийся этому чувству, считает Канетти, сделает все возможное, чтобы оно повторилось.

Конечно, в мирной ситуации большого города есть как люди, которые могут пройти мимо упавшего, так и те, кто постарается помочь. Если человек, которому помогли, встает, то помогавшие испытывают глубокое удовлетворение. Но если он не встает, то его передают в соответствующее учреждение. Увы, даже у весьма нравственных людей возникает пренебрежительное отношение к человеку, с которым пришлось так обойтись, поскольку теперь он, пусть на некоторое время, исключен из числа стоящих на ногах, полноценных людей, отмечает Канетти.

Переводя размышления Канетти в плоскость частной политики, можно сказать, что люди, стремясь к своим целям, часто бессознательно или осознанно вступают в различные игры, связанные с занятием более выгодного положения; положение это дает им статус и власть или же создает видимость обладания ими. Вместе с тем люди весьма чувствительны, когда другие «говорят свысока», незаслуженно «ставят себя выше», «салятся им на голову», «затапывают» их или «стоят над душой». Но бывают ситуации, когда человек может выжить, упав на колени или даже ничком в надежде на то, что «лежащего не бьют».

Джулиус Фаст в книге «Язык тела» ссылается на исследование социального статуса людей с помощью немого фильма. Актеры изображали, как посетитель входит в кабинет, в котором за столом сидит человек. Зрители, посмотрев фильм, давали оценку поведения «начальника» и «посетителя»:

По мнению зрителей, статус посетителя был самый низкий, если он останавливался в дверях и оттуда обращался к человеку, сидевшему за столом. Его положение было повыше, когда он преодолевал половину пути до письменного стола. Он занимал самое высокое положение, когда он подходил прямо к столу и оттуда начинал вести разговор с начальником.

Другим признаком, по которому определяли статус посетителя, было время, которое проходило между его стуком в дверь и входением в кабинет. Статус же начальника определяли по времени, которое проходило от того момента, когда он услышал стук в дверь, и до момента, когда он отозвался. Чем медленнее посетитель входил к начальнику, тем ниже был его статус. И наоборот, чем медленнее начальник отзывался на стук в дверь, тем выше было его положение.

Как отмечает Фаст, речь с очевидностью идет о территориальных отношениях людей: когда посетителю разрешают войти на территорию начальника, это автоматически придает последнему статус превосходства. А то, как далеко и насколько быстро посетитель входит на чужую территорию, то есть в какой степени он бросает вызов чужим границам, свидетельствует, по замечанию Фаста, о его оценке своего положения в обществе:

Большой начальник входит в кабинет своего подчиненного без предупреждения. Подчиненный будет ждать разрешения войти в кабинет босса. Если начальник говорит по телефону, то подчиненный на цыпочках выйдет из кабинета и вернется только по окончании разговора. Если подчиненный говорит по телефону, то начальник обычно подтвердит свое высокое положение, встав над подчиненным, пока тот не начнет бормотать в телефонную трубку: «Я вам позже перезвоню» — и не уделит потом все свое внимание начальнику.

Существует бесчисленное множество приемов использования языка тела для повышения своего авторитета и статуса

и для воздействия на собеседника. Алан и Барбара Пиз в книге «Новый язык телодвижений» приводят многие из них. Вот что они пишут:

Исторически сложилось так, что увеличение или уменьшение роста в присутствии другого человека использовалось как средство установления отношений «начальник — подчиненный». К особам королевской крови мы обращаемся «ваше высочество» или «ваше величество». Недостойные же поступки зачастую называют «низкими», «низменными». Никому не хочется быть обвиненным в близорукости. На импровизированном митинге оратор поднимается на пустую коробку, чтобы быть выше остальных. Судья сидит на возвышении, выше присяжных. Олимпийские чемпионы поднимаются на высшую ступеньку пьедестала почета, оставляя соперников внизу. Люди, живущие в пентхаусе, обладают большим авторитетом и властью, чем те, кто поселился на первом этаже. Мы говорим о «высшем» и «низшем» классах общества.

Ни один уважающий себя бог не будет жить в долине, на равнине или в подземельях. Нет, боги обитают в Валгалле, на горе Олимп или просто на небесах. И каждый понимает, что для того, чтобы на его слова обратили внимание, необходимо встать.

Большинство женщин при встрече с королевскими особами приседают, а мужчины склоняют головы или снимают шляпы, чтобы казаться меньше, чем высокопоставленный собеседник.

Поскольку рост человека является фактором статуса и влияния, то людям небольшого роста авторы рекомендуют использовать стратегию его увеличения, например, усадив рослого человека на невысокий стул. Мужчина, надевший темный костюм в полоску или крупные часы, женщины в брючном костюме кажутся выше, чем они есть на самом деле.

Как отмечают Пизы, люди, совершающие четкие, простые, осознанные движения, выглядят спокойными, собранными, уверенными, способными контролировать свои эмоции. Поскольку люди, занимающие высокое положение,

жестикулируют меньше, то высокая интенсивность жестикуляции отрицательно сказывается на воспринимаемом статусе человека.

Человека, которого заставляют ждать, фактически понижают в статусе. Поэтому в места, где вы можете очутиться в ситуации ожидания, следует захватить с собой книгу, карманный компьютер, ноутбук или бумажную работу, советуют Пизы. Тем самым ожидающий показывает, что у него тоже есть дела и он не любит тратить время попусту. Когда вас наконец приглашают, следует не торопясь оставить свое занятие и спокойно и уверенно собрать свои вещи. Отличным приемом, по мнению авторов, является использование в таких ситуациях финансовых документов и калькулятора — когда человека в конце концов позовут в кабинет, он может ответить: «Одну минуту, я только закончу эти вычисления». Также хороший прием — это вести разговор по мобильному телефону. Если есть подозрение, что ваш собеседник ведет некую игру, стоит заранее договориться с кем-нибудь, чтобы во время встречи вам позвонили. Отвечая на звонок, продолжают свои рекомендации Пизы, хорошо упомянуть крупную сумму денег, назвать некоторые известные имена, сообщить звонящему, что вы не любите ждать и попросить его перезвонить позже. Завершив телефонный разговор, надо спокойно продолжить беседу, словно ничего не произошло. А если во время беседы длинный разговор по телефону начнет ваш собеседник, то вам следует взять книгу и погрузиться в чтение. Если возникает подозрение, что разговор вашего собеседника по телефону «подстроен», следует в свою очередь достать мобильник и сделать несколько «важных» звонков, советуют Пизы.

Короткие встречи, считают Пизы, лучше проводить, не присаживаясь, поскольку человек, который ведет важный разговор стоя, тем самым повышает свой статус в глазах собеседника. Человек чувствует себя неуверенно, когда он сидит спиной к открытому пространству (инстинктивная забота о собственной безопасности), поэтому, рекомендуют Пизы, надо усаживать конкурентов спиной к двери. Чтобы вну-

шить к себе уважение, можно сплести пальцы, держа руки ниже уровня подбородка. А если руки человека находятся выше уровня его подбородка и раскрыты, то он воспринимается как менее авторитетный и властный. Сидя в кресле, предупреждают авторы книги, не следует прижимать к себе локти — лучше смело опираться на подлокотники: робкие и запуганные люди всегда прижимают локти, чтобы защититься от возможного нападения. Носите, советуют они, небольшой, тонкий портфель с кодовым замком, ибо это неизменная принадлежность властного человека, который думает только о главном. А огромные, набитые бумагами портфели носят люди, которые выполняют всю работу.

На статус человека, утверждают Пизы, влияют три фактора, связанные с его креслом. Это размер кресла и его аксессуары, высота кресла от пола и расположение кресла относительно другого человека. Чем выше спинка кресла, тем выше статус того, кто в нем сидит. Вращающееся кресло также повышает статус своего владельца по сравнению с обычным, поскольку оно дает человеку свободу движения даже в ситуации повышенного давления. Повышают статус хозяина кресла подлокотники, откидывающаяся назад спинка и наличие колесиков. Если сиденье вашего кресла будет выше от пола, чем сиденье кресла собеседника, ваш статус также повысится. Хозяин кабинета повысит свой статус, если его кресло будет стоять напротив кресла посетителя. Эффект еще более усиливается, когда кресло для посетителей стоит в публичной территориальной зоне — максимально далеко от кресла хозяина офиса, считают Пизы.

Хорошая одежда всегда делает социальный статус человека выше. Вместе с тем многое зависит и от особенностей того, кто вас воспринимает, от его ценностей и установок. Махатма Ганди очень ценил национальную одежду индусов и не одобрял, когда люди вынуждали себя носить неудобные облачения для показных целей. Вот как он описывал в автобиографии свои впечатления от одеяний некоторых важных персон, присутствовавших на церемонии закладки фундамента Индийского университета:

Я расстроился при виде махарадж, разодетых подобно женщинам — в шелковых пижамах и ачканах, с жемчужными ожерельями на шее, браслетами на запястьях, жемчужными и бриллиантовыми подвесками на тюрбанах. В довершение всего на поясах висели сабли с золотыми эфесами.

Я чувствовал, что все это знаки не королевского достоинства, а рабства. Я думал, что эти символы бессилия они надели по своей воле, но мне сказали, что раджи обязаны надевать все свои драгоценности по случаю подобных церемоний.

Ганди находил ношение подобных украшений, которое, как он считал, к лицу только женщинам, довольно унижительным. Осмысливая увиденное, он воскликнул:

Как тяжела плата за грехи и поступки, совершенные человеком во имя богатства, власти и престижа!

Интересна и связь между головным убором и социальным статусом человека. Головой убор зрительно увеличивает размеры самой головы, по крайней мере, голова человека в шапке или шляпе кажется больше, чем она есть на самом деле. А голова — это символ ума, власти, управления: не зря так близки понятия «голова» и «глава». И корона, символ верховной власти, надевается именно на голову.

Поэтому во многих культурах принято, чтобы люди снимали головной убор, заходя в дом или общественное здание, а также общаясь с человеком более высокого социального статуса. Снять головной убор — значит совершить своего рода символический акт умаления своей значимости. Но есть культуры, в которых не принято публично обнажать голову. Как правило, в таких культурах головные уборы не сильно выделяются и незначительно влияют на восприятие объема человеческой головы.

Человек, который стремится выглядеть «высокостатусным», но на самом деле таковым не является, может «про-

говориться» на языке своего тела — об этом будут свидетельствовать различные признаки напряжения. Труднее всего человеку контролировать свои губы, поэтому именно напряженные губы чаще всего и выдают его истинное внутреннее состояние. О напряжении могут свидетельствовать сбивчивая речь, дрожь в голосе, дрожащие руки, нервное потирание ладоней, ритмичное качание ногой, «гусиная кожа», покрасневшее или побледневшее лицо, сумбурная жестикуляция, «замерзшая» поза, застывшая улыбка, «каменное» лицо, затаенное дыхание, общая скованность тела, «зажим» плечевых мышц, трепыхание волос, ручки, очков, бегающие глаза, расширенные или суженные зрачки и т.п.

## Рассказ о норвежских холодах

Мне очень понравилось на севере Норвегии. Норвегия сама по себе уже север, а север этого севера — это суперсевер. Была зима, и температура сильно колебалась: в течение дня она могла то опуститься до минус сорока и ниже, то «подняться» до минус двадцати и выше. Притом был ветер, и довольно сильный, а нам со спутниками приходилось значительную часть дня проводить на открытом воздухе. Но холода я не чувствовал, холод вообще куда-то спрятался. Его заслонили фьорды и красота камней.

Холод — одна из трех вещей, которых я не люблю больше всего на свете. Две другие — это подлость и детский плач. Эта нелюбовь к холоду осталась с детства, с тех зим, когда во дворе часто замерзал водопровод, а сам я порой отмораживал ноги. В общем, я предпочитаю страдать от жары, а не от холода.

Но вернемся в Норвегию. Однажды ночью меня разбудил шум, доносящийся с улицы. Выглянув из окна гостиничного номера на втором этаже, я увидел нескольких молодых парней, стоящих возле бара. Двое ребят — с наголо обритыми головами — были без шапок и к тому же очень легко одеты: на них были лишь обычные свитера. А температура — около сорока ниже нуля. Как же они так, подумал я. Ведь можно запросто отморозить все тело, включая голову. Поскольку сон мой прошел, а взглянуть на этих ребят было любопытно, я не поленился одеться и спуститься вниз.

Купив бутылку пива, вышел на улицу и подошел к группе, до сих пор стоявшей у бара.

— Привет! — говорю по-английски.

— Здорово! — в ответ.

— Отличная погода, — заметил я и почему-то добавил — Норвежская.

Кажется, прозвучало глубокомысленно. По крайней мере, никто ничего не сказал, наверное, задумались.

— И совсем не холодно, — попытался я продолжить разговор.

— А что, вам действительно не холодно? — удивился один из парней, одетый в меховик.

— Нет, — я старательно улыбнулся, чувствуя, как холод пробирается ко мне сквозь пальто.

— А вот им — очень холодно, — кивнул другой на двух обритых.

— Тогда почему же они в таком виде?

— Если вам это действительно интересно, я скажу, но за пять долларов, — пообещал один из обритых.

— Могу дать только один, — сказал я, немного подумав.

— Хорошо, — согласился тот.

— Говори только за себя, а за себя я сам скажу, — втиснулся в разговор второй обритый.

— А у вас какая причина стоять тут так налегке? — обратился я к нему.

— Три доллара! — было его условие.

— Давайте будем справедливы: каждому по одному, — предложил я.

— Договорились.

— Мне стало очень жарко в баре, вот и вышел малость охладиться, — сообщил первый из них.

— А вы? — спрашиваю второго.

— И у меня та же история...

Затем они предложили угостить меня бутылкой пива, но я поблагодарил их и пошел к себе в номер.

**Ситуационное озарение:** чтобы выйти из положения, надо войти в него.

## Неписанные правила

В жизни многие вещи, в том числе различные формы отношений между людьми, регулируются естественным образом, как бы сами по себе. Определенные социальные ситуации приводят к появлению властных структур, которые выполняют в этих условиях регулируемую роль. Появляются и естественные лидеры, которые берутся за выполнение властных функций по решению возникших проблем и урегулированию ситуации. Общественно-политические кризисы способны породить великих политических лидеров, а бытовые проблемы — лидеров своего уровня.

Как-то я был свидетелем ужасного столпотворения автомашин. На площадке возле открытого рынка их скопилось так много и они так плотно закрыли друг другу дорогу, что движение каждой было намертво заблокировано. Для того чтобы одна машина тронулась с места, необходимо было сдвинуть другую, которая, в свою очередь, не могла поехать, потому что для этого требовалось движение третьей. А дорогу третьей перекрывали несколько других машин, в том числе первая. Словом, создалась тупиковая ситуация, и трудно было предположить, что она может быть разрешена быстро.

Но, к моему удивлению, потребовалось всего несколько минут, чтобы все автомобили разъехались. Водители, крича друг на друга и размахивая руками, каким-то образом смогли урегулировать хаос: одна машина сдвинулась на несколько сантиметров, вследствие чего другая смогла освободить четверть метра дороги и т.п. Я отдал должное водителям, но задумался, каким же образом они сумели разрешить безвыходную, казалось бы, ситуацию. Ведь никакие правила дорожного движения не предусматривают ничего подобного. И нет каких-либо руководств, где говорилось бы о механизмах разрешения таких головоломок. Тем не менее все води-

тели подчинились определенным неписаным правилам — а именно стали шаг за шагом, сантиметр за сантиметром передвигать автомобили — и решили проблему. Иначе они до сих пор стояли бы там.

Этот случай был толчком к тому, чтобы всерьез задуматься о правилах, которые регулируют нашу жизнь. Передо мной открылась интересная картина нашей обыденной жизни. Было удивительно видеть, что, несмотря на большое количество автомобилей на улицах, их огромные скорости, технические неполадки, несовершенство правил уличного движения и повсеместность их нарушения, аварии на дорогах все же случаются не так часто, как это могло бы быть (и дай бог, чтобы их было еще меньше). И люди на тротуарах сталкиваются друг с другом нечасто. А что говорить о толпах любителей покататься на коньках? — ведь хотя на катках и случаются столкновения, но все же людская масса ведет себя на удивление согласованно, как единая система. Бывает, конечно, что одинокий велосипедист на широкой и почти безлюдной улице сталкивается с единственным пешеходом. Но такие случаи, скорее, исключение, которое всегда сопутствует правилу.

В целом, если взять нашу жизнь во всем ее многообразии, то, несмотря на войны, разруху, природные катаклизмы, неразберихи, болезни, социальные беды, подлости и прочие негативные явления, люди живут из поколения в поколение по большому счету без особой суеты. Даже во время крупных природных катастроф и войн человечество каким-то образом организовывается и умудряется решать проблемы. Обыкновенный человек, вопреки возможным стрессам и неврозам, вполне ориентируется в жизни, не запутывается и находит определенный смысл в своем существовании. Несмотря на многочисленные угрозы и проблемы, порядок бытия в целом пока сохраняется.

Что же делает человеческую жизнь более или менее цельной и упорядоченной? Сила, которая управляет всем этим, называется правилом. Многие формы взаимного воздействия людей осуществляются через правила. Правило — это форма властных отношений, регулирующая поведение людей, это то, чем они руководствуются в социальной, политической, деловой

вой и частной жизни. Правила регулируют нашу жизнь буквально с пеленок до последнего часа. Но и это не все: людей и хоронят, и поминают по правилам, то есть правила остаются с человеком и тогда, когда самого его уже нет. И чтобы попасть в рай, необходимо соблюдать определенные правила при жизни. Да и в раю, наверное, есть свои правила поведения.

Попадая в чужую культурную среду, человек в первую очередь пытается понять, каковы те правила, которые регулируют в ней отношения между людьми, определяют порядок вещей. Правила нужны для того, чтобы ориентироваться в окружающей среде. Воспитание — это по существу привитие тех или иных правил поведения и мышления.

Развитие цивилизации можно рассматривать как развитие социальных правил, свода писанных и неписанных законов и принципов, в том числе обыденной жизни. Взрослые учат детей правилам поведения и общежития, хотя сами часто норовят обойти их. Но обходить можно в основном писанные правила, а неписанные лучше соблюдать, ведь без них жизнь превратилась бы в хаос и люди не склонны прощать того, кто их нарушает. Писанные правила известны всем, по крайней мере, при желании с ними можно ознакомиться. А неписанные правила настолько эффективны, что действуют и без специальной формулировки, да и само их существование ощутимо лишь тогда, когда их нарушают. В социальной среде они нужны как воздух, необходимость которого становится заметной только тогда, когда его не хватает.

На свете много разного рода правил. Мы можем рассуждать о грамматических, арифметических, нравственных и других правилах, говорить о правилах игры, жанра, хорошего тона, внутреннего распорядка, приема в школу, уличной торговли и пр. Как мы уже отмечали, конфуцианство придает исключительно большое значение правилам «ли» — кодексу социальных норм, предписаний и ритуалов, призванных регулировать отношения людей в обществе, функционирование всего общества и государства. Приверженцам даосизма, выступавшим против сверхмерной регуляции поведения и взаимоотношений людей, было больше по душе не следование правилам «ли», а спонтанная организация поведения. Тоже определенное правило, не правда ли?

Обнаруживая неписанные правила, люди могут по-своему сформулировать и истолковать их. Вспомним проанализированные Чалдини шесть орудий влияния, правила межличностного влияния Карнеги, законы Паркинсона и Мэрфи, принцип Питера. Понятия правил, принципов и законов соотносимы между собой. Главное, основное правило можно назвать принципом. Человек строгих правил воспринимается как принципиальный. Кодексы чести самураев, дворян, офицеров — это тоже выражение определенных принципов в поведении. А закон, как отмечается в толковом словаре, «имеет всеобщий характер, является обязательным и неотложным». Государство, формально утвердив те или иные правила, может придать им статус закона. Как и в случае с правилами, мы можем говорить о законах различного рода: о божественном законе, о законах природы, общества, математики, физики, правописания, джунглей, чести, гостеприимства, приличия, нравственности, о шахматных и волчьих законах. Словом, нас всюду окружают правила, принципы и законы. Одни из них установлены Богом или природой, другие — самими людьми, обществом. Одни законы люди открывают, другие — создают. Одни утверждаются письменно, другие являются неписаными. Одни имеют вечный характер, другие — краткосрочны. Законы природы можно объяснить, только открыв их, а законы общества можно открыть, лишь объяснив их.

Неписанные правила можно найти во всех сферах жизни. Например, неписаное правило джентльмена — вести себя с людьми достойно, благородно и воспитанно, бюрократа — быстрее «отфутболить» попавший к нему документ кому-то другому, не беря на себя ответственности. Наиболее фундаментальные, главные правила мироустройства люди обычно связывают с Богом, высшим разумом, Всевышним. Некоторые выводили их из взаимодействия Инь и Ян — противоположных и взаимодополняющих первоначал, из определенных первоэлементов или стихий (например, воды, огня, земли и воздуха) или из всеобщих законов диалектики. Как бы там ни было, предполагается, что высшее или наиболее фундаментальное начало выступает творцом основных правил. Эти правила описаны во многих основополагающих книгах религиозного и нравственного характера. Понимание

правил — это понимание причин, порядка, гармонии, бога. И потребность в понимании природы вещей и явлений всегда побуждала человечество искать первопричины.

Не нужно быть особо проницательным, чтобы понять, что в этом мире все имеет свои причинно-следственные связи. Но эти связи настолько взаимопереплетены, что в конечном счете все как-то связано со всем. Закон кармы утверждает, что сегодняшние деяния человека есть результат его вчерашних деяний, а то, что будет делать человек завтра, зависит от того, что он делает сегодня. Случайность существует только для несведущих или ленивых.

Понимание правил — это не только способ постижения истины, но и путь управления явлениями и людьми.

Да, правила созданы не только для ориентации, упорядочивания, предвидения, объяснения, регуляции, но и для управления и контроля. Правила — самый удобный и цивилизованный способ управления социальными отношениями, воздействия одних людей на других. «Дайте мне правила, и я переверну мир», — мог бы воскликнуть какой-нибудь политик. А еще лучше создавать свои правила, которым следовали бы другие. Властелин, определяющий писанные законы своего государства, часто устанавливает и негласные правила, расширяющие его власть, в дополнение к уже имеющимся. По идее, правила (например, уличного движения, игры в рулетку, социального страхования) должны быть одни для всех. Но, во-первых, в самих правилах могут быть исключения и, во-вторых, конечно же, правила всегда оказываются более благосклонными к тем, кто их составляет. Тот, кто устанавливает правило, имеет возможность влиять на других. Тот, кто составляет повестку дня переговоров или совещания, может контролировать их ход и даже исход. Одна из привлекательных сторон власти — это возможность жить самому и определять жизнь других по своим правилам.

Отчего возникают всякие смуты, революции, беспорядки? Конечно, от вакуума власти, от отсутствия, недейственности или несовершенства правил. И не только писанных, но и неписанных. Политик любого ранга в своем поведении прежде всего ориентируется на неписанные правила, хотя старается и не показывать этого. Люди не любят подлецов, но совершают

подлости. Живут и привыкают к той жизни, какая у них есть. Всегда на что-то надеются, склонны во что-то верить. Хотя после себя оставить доброе имя. И в то же время если есть возможность безнаказанно нарушить правила на благо себе, то в большинстве своем это делают.

Человеку свойствен поиск порядка — уличного, общественного, мирового, космического и пр. Даже если он выступает против всяких правил — это оказывается его правилом. Ушедший от мира отшельник, амбициозный революционер, отчаянный анархист, бунтующий хиппи, выступающие против установленных порядков, на самом деле тоже пытаются утвердить порядки — но другие. Разрушение одних правил приводит к созданию других. Когда кажется, что правил нет, это лишь означает, что они незаметны. Но, становясь писаными, неписанные правила выхолащиваются, теряют свою гибкость и конструктивность. Во многих странах среди водителей автомобилей принято благодарно приветствовать другого водителя, если тот оказывает какую-нибудь любезность, например, уступает дорогу. Теперь представьте себе, что власти введут обязательное для водителей правило приветствовать друг друга в подобных ситуациях. Тогда, возможно, многие из них вообще перестанут этим заниматься. Кроме того, когда появляются писанные правила и законы, то возникает возможность выйти за их пределы, то есть нарушить их. Отсюда высказывания типа: «Нет правил без исключений» или «Закон существует для того, чтобы его обходить». Неписанные правила, конечно, тоже могут быть нарушены, но поскольку они в большей степени основаны на очевидных закономерностях, целесообразности или внутреннем принятии людьми, человек меньше склонен нарушать их. Можно, конечно, не соблюдать какие-то обычаи и нормы поведения, принятые в обществе, не участвовать в традиционных обрядах и церемониях, но тем самым человек противопоставляет себя обществу, что крайне нежелательно для него как для частного политика. Многие же писанные законы выступают как нечто навязанное извне, поэтому их нарушение вызывает меньшие угрызения совести.

Правила, конечно, могут меняться. Бывает, что правила устаревают, перестают отвечать реалиям, становятся тормо-

зом для прогресса, сдерживают развитие общественных отношений. В таких случаях события могут развиваться эволюционным или революционным путем. В общественной сфере могут проводиться разумные реформы или же рискованные эксперименты.

Чтобы изменить писаное правило, надо написать и принять другое. Неписанные же правила трансформируются сами, в зависимости от условий, меняющихся ценностей и образа жизни людей. Правила могут изменять свое содержание или форму и в рамках более общих и фундаментальных правил. Река течет в одном направлении, хотя отдельные потоки в ней могут ему и не соответствовать. Во многих государствах смертная казнь остается мерой наказания за особо тяжкие преступления, но в связи с изменениями в общественном сознании способ казни стал более «гуманным».

Правила устаревают и тогда, когда пишутся. Будучи напечатанными, могут стать догмой. Догма порождает беспорядок, а беспорядок обуславливает рождение новых, жестких правил. Родившись, правила совершенствуются и становятся строгими. Но слишком строгие правила ведут к беспорядку. Каждая определенность связана с веером неопределенностей. Когда в суде выносят смертный приговор, то у приговоренного появляется своего рода определенность: скоро наступит смерть. Но тут же встает новая и более фундаментальная неопределенность: что есть смерть, что будет «после» ее наступления?

Правила социальной жизни и межличностных отношений, представляя собой норму поведения в обществе, имеют определенную иерархию по степени их значимости. Люди нередко терпимо относятся к нарушению несущественных правил в поведении и взаимоотношениях, однако менее терпеливы, когда кто-либо нарушает весьма значимые правила. Многие начальники могут стерпеть, когда их подчиненные порой не успевают выполнить все их поручения. Однако мало кто из руководителей может вынести, когда подчиненный публично обзывает его «дураком»: уважительное отношение к вышестоящему лицу является важнейшим правилом жизнедеятельности иерархических организаций. Впрочем, бывает, что и фундаментальные нормы поведения нарушаются, а

правила, важные сегодня, становятся не столь существенными завтра. Кроме того, возникают и конфликты на почве столкновения различных правил поведения — этические конфликты. Представим себе положение исключительно честного человека, попавшего на работу в организацию, где при открытом попустительстве начальника процветает коррупция. Тут требования этикета в отношении к руководителю не могут не вступить в противоречие с этическими установками этого человека.

Вот человек и вынужден размышлять над правилами, искать определенность, чтобы ориентироваться в окружающей среде и не попасть впросак. Неопределенность — это вакуум, который пугает и отталкивает. Познание себя, своих возможностей, окружающих, мира служит поиску определенности. Но парадокс: определенность, с одной стороны, увеличивает возможности и расширяет горизонты человека, с другой — сковывает его свободу. Поэтому чем жестче правила, тем важнее быть гибким. Политика — вещь жесткая, и в ней можно выжить, лишь будучи гибким, изобретательным и изощренным.

Каждая сфера жизни имеет свои особые правила. Возьмем, например, организации. Люди, какими бы разными они ни были, вынуждены действовать в рамках правил своих организаций. Поэтому те, кто входят в одну организацию, имеют больше сходства друг с другом, чем с остальными. Тот, кто нарушает правила организации, выдворяется или сам уходит из нее. Все правила организации направлены на ее сохранение и развитие. Как живое существо, она стремится к жизнедеятельности, самосохранению и развитию. Иногда сливается с другой организацией, но никогда не стремится к добровольной смерти.

По своим правилам живут и неформальные организации, и законы в них могут быть более строгими, чем законы формальных структур. Возьмем, например, преступные сообщества, где нарушение неписаных правил поведения может караться самым жестким образом. Для эффективности организации очень важно, чтобы в ней существовали определенные правила. Правила в организациях могут быть выстроены двояким образом: как *принципы*, то есть общие правила, и как

схемы, то есть жестко установленные алгоритмы. Организации, жизнь которых регулируется жесткими правилами типа устава (например, военные), менее склонны к творчеству, чем организации, действующие по более свободным законам или принципам (например, профессиональные ассоциации).

Я нигде не читал, как мыть под водопроводным крапом ведро, и в школе нас этому не учили. Таких примеров-мелочей много: как лучше подмести двор, как чище протереть стекло и пр. Всем этим вещам человек учится на практике, порой с помощью подсказки других. То же самое происходит и с познанием неписаных и чаще всего волчьих законов человеческой политики повседневности: по-настоящему их можно усвоить лишь на практике, на своей шкуре. Например, существует «закон дороги», и с ним знакомы все, кто путешествовал на дальние расстояния, ездил поездом, летал самолетом, останавливался в гостиницах, ходил по незнакомым городам. Согласно этому закону, благополучие путешественника находится в прямой зависимости от его собранности и стараний. Например, если в автобусе, в вагоне метро, в зале ожидания переполненного вокзала или аэропорта освободилось место, то его обязательно кто-то займет. И чтобы стать этим «кем-то», а не стоять среди толпы, надо быть максимально собранным, следить за обстановкой и людьми и при первой же возможности стараться быстрее оказаться там, где нужно.

Конечно, этот закон действует не только в пути: во всех аспектах жизни собранность и старание важны для успеха. Так, если вам не хочется лишиться в толпе кошелька, то надо хранить его в надежном месте и быть бдительным. Чтобы в ресторане вас не обсчитал официант, следует и самому посчитать стоимость своих заказов. И т.д. и т.п. Просто вдали от дома сильно возрастают и частота непредвиденных (порой непонятных) ситуаций, и цена любой ошибки... Если жизнь сравнить с путем, по которому странствует человек, то все мы оказываемся путешественниками, вынужденными постоянно учиться «закону дороги».

Вроде все достаточно банально. Но жизненная практика показывает, что многие не следуют подобному «закону дороги», за что и расплачиваются. Лишь набив шишки на соб-

ственной голове, человек обычно становится мудрее. Поэтому за одного битого двух небитых дают. И каждый принужден проходить этот путь сам. Познав наконец тайные законы и правила частной политики, человек уносит их с собой в мир иной. Его опыт не востребован новым поколением — молодежь рвется познать жизнь самостоятельно. Законы и правила частной политики отличаются от законов и правил физики и химии, их трудно выразить и передать в изложении, их надо испытать. Конечно, можно сформулировать какие-то общие правила политики, но для каждого человека эти правила будут иметь свои особенности. Вот и получается, что хоть и живут все вроде в общей среде, а у каждого есть и свои законы и правила частнополитической жизни. Вроде все живут в общей среде, но в то же время у каждого человека есть и свои законы и правила. Но у того, кто понимает чужие правила, открывается возможность замены их своими, то есть — управлять людьми.

Понимание правил часто бывает связанным с пониманием ситуаций, в которых люди оказываются. Так, не все правила общежития могут одинаково действовать применительно к людям, которые хотя и живут в едином моральном и правовом пространстве, но оказались в неодинаковых жизненных ситуациях, например, один не возвращает долг, живя в достатке или делая излишние траты, а другой медлит с отдачей, просто не имея денег. Да и сами люди, попавшие в разные ситуации, могут жить по разным правилам. Все это обуславливает необходимость понимания связи между ситуацией и поведением человека.

## Рассказ о вьетнамском ресторане в Сизтле

Моя фамилия не из легких для иностранцев, поэтому я уже привык, что они выговаривают ее с трудом, искажают, а то и вовсе не могут произнести. Но однажды я столкнулся с обратной ситуацией.

Дело было в Сизтле. Приятель пригласил меня во вьетнамский ресторан. У входа нас встретила пожилая вьетнамка — хозяйка ресторана. Мой приятель был знаком с нею; он представил

меня, назвав мою фамилию и страну, откуда я прибыл. Хозяйка приветливо поклонилась и проводила нас в зал.

Прошло недели две или три, и мы с приятелем случайно оказались в районе, где находился тот вьетнамский ресторан. Решили опять зайти. На пороге, как и в прошлый раз, нас встретила хозяйка. Она улыбнулась нам как старым знакомым.

— Добрый день, господин Смит, и добрый день, господин..., — хозяйка четко произнесла мою странную для этих мест фамилию, состоящую из четырех непростых слогов.

Я был потрясен.

— Как же она запомнила мою фамилию и смогла без труда выговорить ее через три недели после нашего мимолетного знакомства? — обратился я к приятелю.

— Не знаю, как она смогла запомнить твою фамилию, но точно знаю, что, не проявив экстраординарных способностей, она вряд ли смогла бы, приехав сюда из Вьетнама, создать процветающий бизнес.

Я согласился и решил запомнить название того ресторана и имя хозяйки. Несколько раз повторил их вслух и про себя. И, конечно, минут через пять все забыл.

**Ситуационное озарение:** хорошая память — лучший провидец.

## Ситуация и смысл

В повседневной жизни каждый человек, пытаясь понять, что стоит за теми или иными действиями и поступками окружающих его людей, а также за его собственными действиями и поступками, приписывает им определенные причины. Этот феномен получил в социальной психологии название *каузальной атрибуции*. А одним из значительных достижений теории каузальной атрибуции является открытие Эдварда Джонса и Ричарда Нисбетта. Они установили, что, объясняя собственное поведение, мы больше склонны приписывать причины внешним стимулам, а наблюдая поведение других людей, мы, скорее, видим его причины в свойствах их личности. Например, если кто-то теряет кошелек в переполненном пассажирами автобусе, сторонний наблюдатель это объяснит невнимательностью человека, а сам потерявший усмотрит причину в людской скученности или в других особенностях ситуации. Соседи, которые часто ссорятся, искренне обвиняют друг друга в злых умыслах, причем каждый из них считает свое поведение защитой от агрессии другой стороны.

Отношения человека с ситуацией зависят не только от его позиции в ней, но и от того смысла, который имеет для него эта ситуация. Два опоздавших на службу сотрудника, столкнувшись в коридоре с начальником, очутятся не в одной и той же, а в разных ситуациях. Один может сконфузиться и начать оправдываться, а другой, после секундного замешательства, — обрадоваться появившейся возможности выяснить отношения и проявить агрессию. Отношение каждого из них к создавшейся ситуации зависит от того, какой смысл он вкладывает в нее.

Вместе с тем ни одна ситуация не существует вне социальных ценностей, норм и ожидаемых в данной культуре форм поведения. Всякое значительное отличие в оценке со-

циальной ситуации и реакции на нее со стороны индивидов воспринимается обществом как нежелательное и даже ненормальное явление. Обычно люди со схожим социальным опытом и культурной принадлежностью могут видеть конкретные социальные ситуации более или менее одинаковым образом. Человек, который пытается превратить праздник в производственное совещание, скорее всего, не встретит понимания и поддержки у окружающих. Но социальные и культурные различия, установки и ценности, а также ощущение своего Я существенно влияют на восприятие ситуации. Как-то сотрудники одного департамента крупного коммерческого банка одновременно получили уведомления о ликвидации своего подразделения и предстоящем увольнении всех работников. Для многих это было настоящим шоком, а для некоторых — личной трагедией. Но мой приятель, работавший там, даже обрадовался создавшейся ситуации: он давно помышлял об уходе из этого банка в другой, куда его звали, но все медлил с окончательным решением. Однако даже если ситуация, как мы говорили, определенным кругом людей может восприниматься единым образом, а ее индивидуальное восприятие может быть разным, все-таки некоторые элементы ситуации даже в последнем случае будут иметь более или менее одинаковое значение для всех. Так, моего приятеля *уволнили*, а это, как ни крути, в социальном плане имеет негативный оттенок. Таким образом, любая ситуация как смысловой конструкт содержит как социальные, так и сугубо индивидуальные элементы. Поэтому общая для всех социальная ситуация, например праздник, может по-разному повлиять (или даже не повлиять вовсе) на чувства и настроения конкретных людей.

Люди постоянно вынуждены заниматься интерпретацией своего поведения, поведения окружающих, отношений, в которые они включены. Интерпретация, с одной стороны, позволяет выявлять скрытые мотивы, а с другой — рисует мир таким, каким самому человеку хотелось бы, чтобы он был, поскольку любая интерпретация субъективна. Мы стараемся управлять впечатлением, которое производим на окружающих, каждодневно всякий из нас занимаемся, по словам Эрвина Гофмана, «самопрезентацией», как актер представляет свой персонаж на сцене. Вместе с тем одни люди в своей по-

вседневной жизни намного больше, чем другие, заняты само-наблюдением, мониторингом своих действий и впечатлений, которые они производят на окружающих. Марк Снайдер называет людей, весьма чувствительных к своему социальному окружению и постоянно наблюдающих за своим поведением, людьми с высоким уровнем самомониторинга, а тех, кто не обращают большого внимания на впечатление, которое производят на окружающих, — людьми с низким уровнем самомониторинга. Согласно исследованиям Снайдера и других ученых, люди с высоким уровнем самонаблюдения более склонны действовать как актеры; они бывают тактичны; они могут быть манипулятивными и обманывать других, но это их мало беспокоит. В то же время они в большей степени подвержены внешним впечатлениям, их поведением легче управлять, давая им обратную связь по поводу того, как они воспринимаются со стороны. Очевидно, что, наряду с существованием индивидуальных различий в области самомониторинга, различные жизненные ситуации и профессии требуют от людей неодинакового его уровня.

Человек может испытывать определенную ситуацию, переживать ее, интерпретировать и психологически трансформировать в соответствии с социальными ожиданиями, нормами, личностными установками, целями, ценностями, мотивами, образом своего Я. Пережитая человеком, ситуация «заряжается» его внутренним миром, личностным смыслом. Любая значимая ситуация обладает не только внутренним строением, но и побудительным потенциалом. Человек может «проигрывать» в своем сознании ту или иную значимую ситуацию, испытывая при этом определенные чувства и побуждения. Обращаясь к памятным или воображаемым ситуациям, личность может регулировать направленность собственного поведения и характер поступков. В книге «Человек и ситуация» Ли Росс и Ричард Нисбетт замечают, что люди создают собственную среду, чтобы использовать личные возможности. Они не только выбирают ситуации, но также преобразуют их своим присутствием и поведением. Человек может иметь любимые ситуации и желать испытывать их как можно чаще и интенсивнее. Некоторые люди обожают семейные ужины, другие получают огромное наслаждение от

атмосферы в местном теннисном клубе. Одни любят шумные вечеринки, другие стремятся держаться от них подальше, предпочитая уединенные прогулки. Некоторые воспринимают все связанное с работой как значимые жизненные ситуации, другие, наоборот, только уйдя с работы, начинают по-настоящему жить.

Человек может снова и снова «обыгрывать» в сознании свои излюбленные ситуации, например, свадебный вечер или свидание с любимой. Порой индивид осознанно или неосознанно подправляет элементы значимой для себя ситуации, исходя из потребностей или желаний. Таким образом он, по существу, конструирует в своем сознании новую ситуацию и переживает уже ее. А это, в свою очередь, отражается на его мировосприятии и дальнейшем развитии личности. Студентка консерватории рассказала мне, как изменила свое отношение к одному парню, представив его на концертной сцене: он оказался неотразим. Девушка, повесившая на стену своей комнаты фотографию любимого актера, может чувствовать его присутствие в повседневной жизни, мысленно обращаться к нему в трудных ситуациях, тем самым переосмысливая их.

Человек может быть равнодушен к отдельным элементам ситуации, таким как мебель, цвет стен, цветок, подаренный любимым человеком. Некоторые вещи приобретают значительный смысл для него. Человек может развить особые и долгосрочные отношения с ними, сделать их фетишем. Любимая трубка для курящего — это не просто устройство для вдыхания дыма, а нечто большее. Это предмет, имеющий личностный смысл, ставший частью *жизненного мира* личности. Ради этого, с точки зрения другого человека, «пустяка» любитель трубки может совершать «сумасшедшие» поступки.

На способность человека выходить за пределы наличной ситуации указывали многие исследователи, в частности, Людвиг Бинсвангер, Медард Босс и другие экзистенциальные психологи. Ролло Мэй отмечал, что, выходя за пределы настоящего момента, человек может привнести отдаленное прошлое и обозримое будущее в свой непосредственный опыт, а также мыслить и изъясняться символическими категориями. Способность человека выходить за пределы настоящей ситуа-

ции Мэй рассматривал как неотъемлемую часть осознания им своего Я:

ведь очевидно, что просто осознание себя как отдельного индивида в мире подразумевает способность дистанцироваться и со стороны взглянуть на себя и на сложившуюся ситуацию, дабы оценить ее и действовать, выбирая среди бесконечного многообразия возможностей.

В разных направлениях современной психологии выход за пределы наличной ситуации и собственного Я рассматривается как выход на новый уровень личностного существования и развития, подъем на новую ступень осознания социальных отношений личности, проникновение в сферу метафизического осмысления собственного бытия, пиковых переживаний, мистического опыта.

Обращение к тому, как именно конкретная личность переживает конкретную ситуацию, открывает новые возможности для понимания частной политики не только в контексте социальных отношений, но и в контексте *жизненного мира* личности.

Концепция жизненного мира впервые была разработана Эдмундом Гуссерлем. Жизненный мир представляет собой непосредственно воспринимаемую человеком актуальную окружающую среду, в которой он живет и которую он переживает. По определению Британской энциклопедии, жизненный мир — это «мир как он прямо или непосредственно воспринимается в субъективности повседневной жизни». Он может весьма отличаться от объективного мира или социального окружения. Супруги, проживающие в одном доме и в одной социокультурной среде, живут в разных жизненных мирах. Любые конфликты между ними — это и конфликты разных жизненных миров. Жизненный мир невозможно изучать традиционными методами классической науки, поскольку его содержание базируется на личном опыте индивида и может быть понято лишь субъективно.

В свою очередь, понятие *жизненной ситуации* сочетает в себе свойства жизненного мира и социальной ситуации. Жизненную ситуацию можно определить как *непосредствен-*

*но воспринимаемый или переживаемый индивидом контекст происходящего.* Некоторые социальные ситуации, в которые попадает человек, могут и вовсе не иметь какого-либо значения для него. Так, сидя на производственном совещании, он может совсем не думать о производственных делах. Но всякая жизненная ситуация для человека значима. Если на том же производственном совещании будет решаться вопрос о его дальнейшей профессиональной карьере, он, скорее всего, будет весь внимание, будет переживать эту ситуацию. Свадьба, развод, похороны и другие события как ситуации социальные могут более или менее одинаково восприниматься людьми, однако это будут совершенно разные жизненные ситуации для каждого индивида.

Жизненный мир личности может быть относительно цельным или фрагментарным, в зависимости от характера связи между составляющими его жизненными ситуациями. В свою очередь связность и внутренняя интегрированность жизненных ситуаций зависят не только от самих ситуаций, но и от способности личности вмешиваться в них, трансформировать их, создавать их.

Жизнь — это бесконечная череда ситуаций. Люди влияют на ситуацию, и ситуация влияет на людей. Прошлые жизненные ситуации порождают нынешние, а нынешние — будущие. Так, улыбаясь, делая добро и создавая позитивный климат вокруг себя, мы делаем мир лучше, способствуем тому, чтобы в будущем нас окружали более благоприятные ситуации. Но то, как мы представляем себе будущее, влияет и на наше восприятие настоящего и прошлого. А находясь в настоящем, человек может жить будущим или прошлым. В психологическом плане нет прошлого, настоящего и будущего в «чистом» виде; они взаимообусловлены и переплетены между собой.

Личность может играть активную роль в образовании своих жизненных ситуаций, а тем самым и жизненного мира в целом. Экзистенциальная психотерапия, особенно логотерапия Виктора Франкла, имеет дело с трансформацией жизненных ситуаций с целью их осмысления, придания им определенного смысла или изменения их смысла. При этом логотерапия помогает человеку найти свой смысл, а не навязывает его извне. Техника работы со смысловой сферой

личности, методы трансформации смысла и личного значения событий и жизненных ситуаций открывает большие возможности и для влияния на человека со стороны «мастеров смысла»: родителей, друзей, психотерапевтов, советников и просто сочувствующих людей, а также различного рода «экзистенциальных манипуляторов», действующих в области политики, бизнеса, рекламы и пропаганды. Из-за внушения заданного смысла иной человек может и террористический акт совершить: среди террористов немало жертв манипуляции «высоким» смыслом. О «смыслотехнике», «механизмах смыслотехнического воздействия», «смыслостроительстве» и других аспектах психологического воздействия на смысл и управления смыслом говорится в книге Дмитрия Леонтьева «Психология смысла».

Частная политика индивидов разворачивается не просто в социальном мире и социальных ситуациях, но в жизненном мире и жизненных ситуациях. Это означает, что смысловая сфера может стать ареной политического взаимодействия, противостояния и борьбы. Вопрос «какой смысл?» способен стать политическим, ибо действует на побудительную сферу человека. «Проникновение» в чужой смысл, воздействие на жизненный мир другого человека, конструирование значимых для него ситуаций с целью управления смысловой сферой — все это стратегические задачи личности. Но не менее искусным мастером смысла может выступить и сам человек, на которого пытаются оказать влияние. Свобода смыслообразования, помноженная на свободу воли, делает мастерство частной политики филигранным.

## Рассказ о компенсации при опоздании

Дело было в Японии, на одном из токийских вокзалов. Я и мой друг стояли в ожидании поезда в Киото. Дикторша объявляла о прибытии и отбытии поездов, но я ничего не понимал по-японски. Смотрю, друг стал часто поглядывать на свои часы. Я спросил:

- Что-то случилось?
- Нет.

Но мне показалось, что он что-то скрывает.

— Поезд, наверное, опаздывает? — продолжал я расспрашивать.

— О, если бы! — ответил он, опять посмотрев на часы.

— То есть как? — удивился я. — Ты ведь не хочешь, чтобы он опоздал?

— Да нет, наоборот.

Я ничего не понимал.

— Видишь ли, если поезд опоздает, то компания должна будет выплатить нам компенсацию. Неплохо немножко подзаработать.

— И ты поэтому поглядываешь на часы?

— Да, судя по объявлению, есть шанс, что поезд задержится. Вот у меня и появилась небольшая надежда... Но, по правде говоря, в моей жизни еще не было случая, чтобы поезд опоздал.

— Давай я тоже буду мысленно молиться, чтобы он опоздал, — сказал я и закрыл глаза.

Пока мы стояли на перроне и молились, поезд благополучно (и, к нашему сожалению, вовремя) прибыл. Друг виновато посмотрел на меня и развел руками. Глубоко вздохнув, мы сели в поезд и отправились в Киото. Но тут у меня появилась тайная надежда. Может быть, мы задержимся в пути и опоздаем в древнюю столицу Японии? Увы, но и она не сбылась. Более того, и обратный наш поезд прибыл в Токио по расписанию.

Ну, что поделаешь? Бывают случаи, когда и молитвы не помогают.

**Ситуационное озарение:** время — это валюта, которую не всегда можно конвертировать в деньги.

## Свобода выбора и частная политика

Человек, обитая в социальной среде, тотально включен в политические и властные отношения, и его судьба во многом зависит от выбора им своей политической линии. Смысл повседневной политики большинства людей сводится к подержанию и расширению своего влияния на окружающих, события и вещи, достижению победы. Бедный частный политик, встав пораньше с утра, должен влиять на жену, детей, родителей, коллег, начальство, подчиненных, случайных людей, с которыми сталкивает его повседневность, добиваться успехов и признания. Да и на него постоянно кто-то пытается влиять с позиций своих интересов. Получается, что в своем существовании он всецело вплетен в сеть взаимных влияний и противостояний. Хорошо, что есть и те, кто сочувствует и помогает ему, но это не снимает необходимости борьбы за жизненные блага.

Частые спутники практически каждого, кто живет в обществе, — это зависть, непонимание, обиды, столкновение его интересов с интересами других, конфликты, вражда. И постоянно присутствует в отношениях между людьми агрессия — психологическая и физическая. Существуют различные формы психологической агрессии — начиная от легкого подтрунивания и кончая тяжелейшими формами личного оскорбления. Поразительно — порой человек даже убивает другого из-за каких-то бытовых неурядиц! Увы, муж избивает жену из-за ревности, та оскорбляет ребенка за плохую отметку в школе, и ребенок замыкается в себе, затаив злобу. Потом он сам, став мужем, начинает избивать жену и ребенка. А сколько, например, невинных людей застрелено в школах и университетах некоторых стран даже не психопатами, а одинокими неудачниками или искателями черной славы! Но что заставляет людей проявлять агрессию в быту,

даже в мелочах? Страх? Соперничество за ресурсы? Непонимание? Подозрения в злых намерениях? Исследователи показали, что факторов, влияющих на проявления человеческой агрессии, множество. Это и биологические факторы, в частности, высокий уровень тестостерона — мужского гормона, и различного рода социальные факторы (например, неблагополучие в семье и в отношениях с людьми, соперничество, экономические проблемы, доступность орудий агрессии), и даже банальная жара. Словом, очень многое на этом свете может побудить людей проявить агрессию по отношению друг к другу. Но главное в межличностных конфликтах — это эгоистические побуждения людей, их неспособность понимать друг друга, встать на позицию другой стороны и диаметрально противоположным образом интерпретировать поведение оппонента.

Однако человек способен вести переговоры с другими и разрешать межличностные противоречия. В то же время переговоры как способ сообразования несовпадающих интересов открывают новые возможности для проявления политической природы человека: ведь из переговоров можно выйти победителем, на переговорах можно обыграть оппонента. Даже посредничество — этот благородный вид деятельности — может служить сферой продвижения частных интересов. Успешного посредника уважают, он может оказывать влияние на конфликтующие стороны и продвигать собственные интересы.

Но если человек — политическое существо, возможен ли отказ от роли частного политика? Может ли человек быть просто самим собой, без каких бы то ни было политических мыслей и чувств? Например, с женой, своим ребенком, другом, возлюбленной? Может ли он преодолеть свою политичность и быть свободным от повседневных политических отношений?

И нет, и да, в зависимости от того, как посмотреть на это.

«Нет», потому что политика — в крови каждого, кто живет в обществе и обладает своими интересами. Способность человека выйти за пределы непосредственной ситуации позволяет ему вырабатывать и осуществлять чрезвычайно сложные

формы политического поведения. Каждое сказанное слово, каждый взгляд, каждый жест человека, а также его социальные и межличностные отношения несут в себе потенциал влияния на других людей. Чтобы было иначе, необходимо или изменить ресурсную базу человечества — построить нечто вроде коммунизма (что маловероятно), или изолировать индивида от социума (что приведет к разрушению человеческой личности).

«Да», потому что мы можем встретить отдельные помыслы и действия людей, лишенные частной политики. Как-то я отправил электронный вариант текста своей статьи трем признанным ученым, лично мне не знакомым, с учтивой просьбой посмотреть ее и при возможности высказать свое мнение. Один ответил, что у него нет времени. Он поступил как политик открытый: у него были собственные интересы, а мои его мало волновали, и об этом ясно было сказано. Другой авторитет вообще проигнорировал мое письмо, тем самым также проявил себя как политик, но закрытый: мотивация его поступка осталась для меня неясной. Но третий ученый не только любезно ответил, но направил очень полезный для меня анализ статьи. При этом он, очевидно, не рассчитывал на какую-то взаимность, не ставил перед собой какие-либо цели, кроме чисто научных. Никакой частной политики в его поступке не было, ну, разве что его профессиональный интерес как часть личных устремлений.

Как бы там ни было, сейчас таких ученых стало меньше, чем когда-то: в науке все больше появляются элементы деловых отношений, все исследователи очень заняты, должны выживать и добиваться своих целей. Тут нечего и некого осуждать, просто темп жизни меняется, организация профессиональной деятельности рационализируется, конкуренция ужесточается.

Тем не менее такие люди есть, и не только в науке. Вспомним мать Терезу, помогавшую нуждающимся детям в беднейших кварталах Калькутты, других известных или неизвестных благодетелей и людей, даже жертвующих своей жизнью ради близких или совсем незнакомых лиц. А разве нет в мире чистой любви и дружбы, просто хороших человеческих отношений без всякого интереса и расчета? Есть, конечно.

Но отношения между людьми могут быстро «закиснуть», если окажутся подверженными различного рода разрушающим воздействиям. Даже качество вина, закупоренного в бутылке, зависит от условий хранения: одно дело, когда бутылка лежит в темном подвале, другое — когда стоит в светлой комнате. Конечно, многое здесь зависит от качества самого «продукта», будь то вино или человеческие отношения, но ни самое лучшее вино, ни самые прекрасные отношения между людьми не могут долго сохраняться, если не обеспечены соответствующие условия их хранения или ухода за ними. Нередко люди, дорожа своими отношениями, например любовью, стараются сохранить их, выстроив систему защитных механизмов против всякого рода социальных угроз частнополитического характера: сплетен, пересудов, зависти и т.п. Но, увы, любое управление и регуляция отношений требуют политики, политического подхода. Поэтому даже некогда далекие от политики отношения постепенно политизируются: к этому вынуждают характер и структура существующих социальных отношений. Человек, спасший тонущего ребенка, может превратиться в героя со всеми политическими последствиями. Или другой тип политизации отношений: человек совершает смелый поступок ради славы и обижается на общество, оставшись безвестным.

Человек, занимающийся благотворительностью без всякой задней мысли, может превратиться в элемент более масштабных политических отношений и баталий, сам того не замечая. Даже в «чистых» отношениях между людьми, в силу несхожести их воспитания, культуры или манеры поведения, появляются различные нюансы, интонации и прочие детали, которые могут быть интерпретированы одной из сторон весьма субъективно, пристрастно, что приводит к определенной политизации межличностных отношений. Кто-то другой, у кого есть свои интересы, может использовать их отношения в своих целях. Сам факт наличия каких-то отношений одного человека с другим или с какой-то группой определенным образом позиционирует его в обществе, а это, в свою очередь, оказывает влияние на его характеристику как частного политика. Гражданам государств, враждующих или

воюющих между собой, не просто поддерживать дружеские отношения. Легко ли питать добрые чувства к руководителю конкурирующей компании, из-за которой ваша компания терпит убытки?

Даже влюбленные, испытывающие самые прекрасные чувства друг к другу, нередко изошряются в частной политике, чтобы произвести подобающее впечатление на избранницу или избранника. Реальная частная политика может начаться еще на подступах к взаимным чувствам. Любовь между двумя людьми в определенном плане можно рассматривать как состояние анархии в их отношениях, поскольку настоящая любовь возникает спонтанно, исходит от сердца и не управляется рассудком. Но люди, соединив свои жизни в результате прекрасного чувства, бывают вынуждены вносить в свои отношения различные формы регуляции, и со временем любовные и социально-регуляторные отношения прорастают друг в друга. Одни пары с этим как-то свыкаются, путь других заканчивается разводом. Анархизм в повседневной жизни как способ освобождения от бытовой политики пока явно не работает.

Итак, характер и структура социальных отношений приводят к политизации межличностных отношений. Что же делать? Окончательно ввергнуться в круговорот политической борьбы или все же попытаться вырваться из него? Один из возможных ответов заключается в обращении к свободе воли. Политическая деятельность человека, как мы уже отмечали выше, началась именно с обретения им свободы воли. Только свобода воли дает человеку возможность выбирать ту или иную стратегию и тактику поведения с людьми. В то же время, как ни парадоксально, именно свобода воли и позволяет человеку взглянуть по-новому на себя как политика, переориентировать свои ресурсы и стать политиком другого свойства и уровня. Для этого прежде всего важна *свобода сознания*, в том числе осознания политичности нашей природы. Человек, который осознает себя политическим существом, делает шаг на пути к освобождению от своей политической зависимости. Да, в нашей жизни нельзя не стараться влиять на других и невозможно отгородиться от влияния окружа-

ющих, но относиться к этому можно как к естественному стремлению каждого реализовать свой потенциал, свою природу. Такое отношение дает понимание своих собственных ограничений.

У человека есть свобода признавать и уважать частнополитическую активность других людей. Ничего стыдного или предосудительного в частной политической деятельности нет. Для человека она так же естественна, как его руки, ноги, уши и нос, как его потребности в пище и признании. Ведь не делать же трагедию из того, что у нас нет ни плавников, ни крыльев, и мы не можем ни плавать, как рыбы, ни летать, как птицы. Зато мы можем осознавать себя как люди, как существа общественные, а тем самым политические. Относясь сознательно к своей политической натуре, осознавая все ее преимущества и ограничения, достоинства и недостатки, возможности и риски, мы тем самым вносим новое качество в свою природу — качество, которое, между прочим, в потенциальной форме содержится в самой же нашей природе. Хорошо, когда человек внимательно относится к своему внешнему виду и знает, как его облик влияет на других, да и на него самого. И хорошо, когда человек не менее сознательно выбирает те или иные стратегии и тактики поведения и знает, что его выбор скажется не только на других, но и на нем самом, причем влияние это может быть как позитивным, так и негативным. По большому счету, фундаментальный закон механики — «действие равно противодействию» — работает и в социальной жизни: все, что мы делаем, так или иначе возвращается к нам. Словом, выбор за самим человеком. Когда-то Адам и Ева сделали свой выбор, свой выбор делает и каждый из нас. Ежедневно, ежечасно, ежеминутно, ежесекундно.

Чтобы жить лучше, реализовать свой потенциал и расти, нужны внутренние усилия. Усилия нужны и для понимания своей природы, характера своих отношений с окружающими, особенностей социальной ситуации, специфики собственной жизненной ситуации и своего образа жизни. Описывая мытарства пассажиров третьего класса, в частности, с приобретением билетов на поезд, Махатма Ганди писал:

Здесь действовал закон сильного: те, кто понахальнее, не считаясь с остальными, подходили все время к кассе и отталкивали меня. Поэтому я купил билеты почти самым последним.

Поезд подали, и сесть в него было новым испытанием. Пассажиры, уже находившиеся в поезде, и те, кто пытался влезть, ругались и толкались. Мы бегали взад и вперед по платформе и повсюду слышали:

— Мест нет.

Ганди всегда старался ездить на поезде в третьем классе, рассматривая это как возможность познавать жизнь простых людей и быть ближе к ним. Подобный образ жизни стал естественным последствием и причиной его политических установок. Он глубоко сожалел, когда по состоянию здоровья был вынужден отказаться от таких поездок. По его мнению, страдания пассажиров третьего класса были обусловлены не только своеволием железнодорожных властей, но и в не меньшей степени грубостью, неряшливостью, эгоизмом и невежеством самих пассажиров. Достоин сожаления, считал Ганди, что пассажиры часто сами этого не осознают, считая такое поведение вполне естественным.

Путь к частнополитической эффективности, как и к духовному росту, лежит через осознание и усилия.

## Рассказ об айвовом пиве

Хорошо, что мороженое в Сан-Франциско можно пробовать маленькой ложкой. В дегустации пива одним глотком не обойдешься, тут надо осушить хотя бы кружку.

В середине 1990-х годов бельгийская фирма Interbrew была четвертой крупнейшей пивоваренной компанией в мире. Бельгия вообще страна пива. По разным подсчетам, там выпускают от четырехсот до шестисот сортов. При этом многие сорта бельгийского пива относятся к так называемым монастырским, или аббатским, — весьма крепким и не очень широко распространенным. Словом, бельгийцы — большие индивидуалисты в потреблении пива, у каждого из них есть свой любимый сорт этого национального напитка, о котором другой может иметь не совсем ясное представление.

Рассказываю все это, чтобы привести контекст моего пивного опыта в Interbrew. Будучи крупнейшим бельгийским производителем, она в то время выпускала около 120 сортов любимого напитка фламандцев и валлонцев. Однажды я побывал в штаб-квартире компании, и после встречи с руководством меня и моего приятеля пригласили в подвальчик для гостей. Симпатичный был подвальчик, длинный такой, и со вкусом обставленный. Самое главное — там были шкафчики с образцами всех ста двадцати сортов фирменного пива.

Накрыли на стол, но еды, правда, было мало. Зато пива — хоть отбавляй. Предложили начать с первого шкафчика — оказывается, такая там традиция. После первого — второй, далее третий и т.д. Бутылки там маленькие — 0,33 литра, а некоторые даже 0,25, так что мы довольно быстро продвигались от шкафа к шкафу.

Меня поразило разнообразие сортов. Я считал себя неплохим знатоком пива, но до посещения «Интербру» даже не представлял, что оно может быть со вкусом персика, сливы, яблока, вишни, черешни и других фруктов и даже овощей.

Дойдя до десятого шкафа, захотел проверить, крепко ли еще стою на ногах. Стоял крепко и даже вполне хорошо соображал. Но мне не хотелось пьянеть, и я решил поблагодарить хозяев и уйти. «Ну что вы, — сказали мне, — вы еще не попробовали самые главные наши марки, давайте хотя бы понемногу». «Нет, спасибо, я очень признателен, все было замечательно, отличные сорта пива...» Мне удалось выйти из подвальчика и двинуться в сторону своей машины. «Попробуйте хотя бы наше айвовое пиво, мы думаем, вам понравится...» — «Айвовое, говорите. Любопытно...» — «Вот и отлично».

Точно помню, что дошли до машины, но, поддавшись уговорам, я и мой приятель вернулись в подвальчик. И опять пошли по шкафам. На двадцатом сделал еще одну контрольную проверку: все нормально, на ногах стоял крепко, никаких шатаний не испытывал. Дальше решил придерживаться этого правила и проверять свое состояние на каждом десятом шкафчике. Тридцатый, сороковой, пятидесятый... восьмидесятый... все было отлично, пиво шло хорошо, правда, приходилось часто выходить в соседнее помещение...

На сотом я усомнился в реальности происходящего. Я опьянел, но совсем немного, хотя выпил около ста бутылок пива. Что ж, обратного пути не было, и я решил во что бы то ни стало дойти до последнего, айвового шкафа. Сто первый, сто второй... сто семнадцатый, сто восемнадцатый, сто девятнадцатый, сто двадцатый,

нет, что-то не открывается сто двадцатый шкаф. Я крепко ухватился за ручку и тянул дверь изо всех сил, чтобы достать сияющую бутылочку, но шкафчик был закрыт, кажется, на ключ. А хозяева стояли рядом и мило улыбались, кивая на неприступный шкаф.

Наконец, собрав всю волю, я мощно дернул дверную ручку, а потом еще раз.

— Нет, не тяните к себе, а толкайте дверь от себя, — услышал я голос шофера.

— Вот, пожалуйста, теперь можете выходить из машины.

Приятель, который был со мной, объяснил, что после десяти бутылок пива мы попросились с хозяевами и сели в машину, где я тут же крепко заснул. Я понял, что все остальное было только сном. А жаль: айвового пива так и не попробовал. Даже во сне.

**Ситуационное озарение:** чем реальнее сон, тем дальше он от реальности.

## Уровни политической действительности и духовность

Когда студент делит комнату в общежитии с другими студентами, он вынужден считаться с правилами общежития. При этом у него, так же как и у студентов, которые живут с ним в одной комнате, есть собственная культура и воспитание, частная жизнь. Кроме того, имеются многие неписанные правила общежития, которые выучивают все, кто там живет. Например, принято, что человек празднует свой день рождения, приглашая друзей и добрых соседей. Или убирает за собой на общей кухне, когда пользуется ею. Рядом с комнатой студента — множество других комнат, и в них также проживают студенты, с которыми он делит общую кухню, телевизор в холле и некоторые другие вещи. Имеются этажи выше и ниже, общий для всех лифт. Неподалеку расположены другие общежития и дома, где живут люди, с которыми приходится сталкиваться на улице, в общественном транспорте и в других местах. По существу, наш мир — это общежитие людей, которые учатся жить и должны быть политиками, чтобы ладить с другими, выживать, добиваться чего-то и быть счастливыми.

Но наш мир имеет не только социальное и политическое, но и духовное пространство. Человек способен проявить себя как духовное существо. И есть люди, которые, подчиняясь общим правилам, прежде всего устремлены к реализации своей духовной природы. Но может ли человек совместить эффективную частную политику с возвышенностью духа, стремлением к духовности? Может ли личность сохранить духовность и благородство в частнополитической борьбе или эта сфера настолько же грязна, насколько, как это принято думать, нечиста большая политика, и мир частной политики вовсе несовместим с миром духовности? Сочетаемы ли част-

ная политика и мораль, или человеческая нравственность и частнополитические интересы в корне противоречивы? А если частная политика все же есть неизбежный аспект человеческого существования, то стоит ли стремиться быть искусным политиком в обыденной жизни, одновременно помышляя о духовности?

Многие религии и духовные учения призывают к доброте и милосердию, возвышенным мыслям и делам. Но в повседневной реальности люди сталкиваются с ограниченностью ресурсов и наличием интересов. Как совмещать высокие материи с нуждами повседневной жизни? Позволяет ли такая жизнь человеку реализовать свою духовную природу?

Не часто можно прочитать детальное и объективное описание того, как великие люди жили или живут в обычной жизни, как решают повседневные бытовые проблемы, как справляются с банальными заботами. Конечно, люди всегда проявляли интерес к жизни и деятельности известных личностей, и мы можем найти массу описаний их значительных поступков, личностных особенностей, деятельности, отношений с другими и порой бытовых повадок. Однако, думая о многих великих и знаменитых политиках, ученых, писателях, художниках, артистах и бизнесменах, я ловлю себя на мысли о том, что не имею представления, как они торговались на рынке или в супермаркете, как вели себя, если им грубил незнакомый человек, что предпринимали, заметив потерю кошелька. Не говоря о том, как они выбирали место на стене для картины или одежду для прогулки, как чистили зубы, ели, приводили в порядок свой письменный стол, относились к дальним родственникам, думали о своих ногтях или волосах, какие издавали звуки в одиночестве и т.п. Казалось бы, мелочи, которые мало что могут дать для понимания личности и деятельности великих людей. Но порой мелочи могут открыть новую — более сложную — картину личности, могут ломать стереотипы. Однажды меня сильно удивило и разочаровало поведение одного известного и уважаемого во всем мире человека. У него был билет на самолет в салон эконом-класса, и как он унижался, прося перевести его в первый класс! Его не пускали, а он, называя свою фамилию, продолжал просить, хотел лететь с комфортом.

Помню другой случай — из своего детства. В одном доме увидел знаменитого актера, которым восхищался. Но я был очень разочарован, понаблюдав за ним: этот актер вел себя, на мой взгляд, совершенно недостойным образом — над ним издевались, а он только и хотел быть шутком. Увы, нас нередко ждет разочарование, когда мы ближе знакомимся с повседневной жизнью великих мира сего — музыкантов, художников, ученых, политиков... Многие из них оказываются в будничной жизни простыми обывателями, нередко мелочными, раздражительными, мстительными и эгоистичными. Это, конечно, не снижает значимости их достижений в профессиональной области. В конце концов, какая разница, какой человек написал гениальную картину, главное, картина гениальна. Но все же многие великие люди не всегда отвечают нашим представлениям о великом человеке. Все дело в так называемом эффекте ореола: мы думаем, что люди, достигшие величия в каком-нибудь одном деле, велики во всех отношениях.

Человек может посвятить себя великим делам, когда у него есть огромные способности и большая сила. На что ему тогда частная политика — удел обыденности? Но, пожалуй, не будем столь резки. Ею могут или обязаны заниматься и многие могущественнейшие люди, и далеко не все из них способны принимать участие в высоких делах, полностью оторвавшись от «низменных» интересов и действий. Когда-то частная жизнь монархов и была настоящей большой, государственной и даже мировой политикой. Властелины решали крупные международные проблемы путем, например, создания или разрушения семейных уз. То, что делали в своей частной жизни Александр Македонский, или Юлий Цезарь, или даже относительно недавно живший Наполеон, непосредственно касалось судеб немалой части мира. Сейчас, конечно, частная жизнь монархов, президентов и премьер-министров также может отразиться на делах государственных, но современное состояние связей между частной и государственной политикой уже не то, что в прошлом. Тем не менее связь между частной политикой личности и ее общественными и государственными делами не ослабла, но приобрела новые формы.

Рассуждения обо всем этом с неизбежностью ведут к вопросам морали, добра и зла. Когда цели даже самой благородной частной политики оправдывают все средства, то действия даже самого порядочного человека превращаются в опасную затею. Светлый путь может окончиться и темным тупиком.

Человек, который видит победу в качестве единственной цели своей деятельности, рискует приобрести комплекс неполноценности или превосходства. Человек, который относится к выигрышу не как к цели, а как к средству самосовершенствования, а тем самым и совершенствования мира, может избавиться себя от синдрома победы и быть в большей степени спонтанным и творческим. Даже проигрыш может служить человеческому совершенствованию, но для этого надо уметь видеть духовный смысл поражения.

Тот, кто смог приблизиться к духовному уровню существования, приближается и к возможности выйти за пределы частнополитической жизни. Почему Махатма Ганди смог достичь таких вершин общественной политики, оставаясь честным, милосердным и человеческим, поднявшись выше своего эго? Потому что сама политическая жизнь была для него способом преодоления человеческого эго, вытекала из его духовных исканий.

Вместе с тем и духовная сфера может предстать перед человеком как своеобразный мир политики, например, когда он молится или обращается к богу лишь ради удовлетворения своих интересов. Одни могут стать монахами, чтобы уйти из частной политики, другие — чтобы на новом уровне включиться в нее.

Некоторые качества самоактуализирующихся личностей, описанных Абрахамом Маслоу, совсем не похожи на традиционные характеристики *Homo politicus*. Например, спонтанность, склонность к уединению, свежесть восприятия, креативность, пиковые переживания, ощущение родства с человечеством, скромность и уважение к окружающим, независимость, демократичность отношений с людьми, приверженность этическим принципам. Вместе с тем, как отмечал сам Маслоу, самоактуализирующимся и креативным людям свойственна способность к разрешению, интеграции

противоречий — как внутренних, так и в отношениях с миром. Поэтому для них характерны не только спонтанность, креативность и другие названные выше качества, но и реалистичность, принятие мира таким, каким он является, и центрированность на проблеме, а также способность сочетать в себе все указанные свойства. Иными словами, такие люди вполне могут сочетать в себе «высоты» духовности и «низины» реальной жизни.

По мнению Маслоу, психически здоровые люди обладают чрезвычайным индивидуализмом и здоровым эгоизмом, одновременно проявляя высшую степень сострадания и альтруизма. Он говорил об эгоистическом гедонизме, когда альтруизм приносит человеку удовлетворение. В таком случае противоречие между альтруизмом и эгоистическим гедонизмом снимается, они органически становятся частью цельной личности. Так и частная политика индивида может быть направленной на удовлетворение общих потребностей. «Чистое представление о долге и вообще о нравственном законе имеет на человеческое сердце гораздо более сильное влияние, чем все другие мотивы», — утверждал Иммануил Кант. Частная политика человека может не только стремиться удовлетворять его эгоистические нужды, но служить миру и добру. Люди могут объединить свои интересы на основе единства ценностей. А объединение интересов — шаг к совместной эксплуатации ресурсов.

Человек вмещает в себя и ангельское, и дьявольское начало, и в критических ситуациях мы видим, как в одних людях пробуждается первое, а в других — второе... Ролло Мэй считал благом для человека понимание того, что у него, как и у всех других людей, есть и негативная сторона, что демоническое начало вносит вклад в потенциал как добра, так и зла и что личность не может ни отречься от него, ни жить без него. В известной мере само существование частной политики открывает человеку возможность реализовать свою духовную природу. Власть — это вызов. Не зря существует понятие «испытание властью». Это одно из самых трудных в мире испытаний. Бог дал человеку сознание и волю, чтобы тот имел возможность выдержать подобное испытание.

## Рассказ о Дне благодарения

В Филадельфии меня пригласили на празднование Дня благодарения. Это замечательный национальный праздник — очень американский и очень семейный. В США он широко отмечается в четвертый четверг каждого ноября.

В День благодарения американцы устраивают обильнейший торжественный обед. Готовясь к нему, закупают и приготавливают так много еды, что другие праздничные трапезы кажутся голодовкой по сравнению с застольем в День благодарения. Традиционными для этого обеда являются фаршированная индейка с клюквенным вареньем, тыквенный пирог, а также многие другие блюда, овощи, фрукты и сладости. В этот день американцы, где бы они ни находились, стараются приехать к старшим в семье. Словом, это прекрасная возможность для детей, внуков и правнуков повидать своих родителей, бабушек, дедушек, прабабушек, прадедушек и насладиться прекрасной едой без всяких ограничений.

В доме, куда меня пригласили, кроме хозяев — мужа, жены и их ребенка — оказалась еще одна семейная пара. До того, как сели за стол, мне стали объяснять особенности праздничного угощения и, проявляя заботу о моем здоровье, предупредили:

— Мы очень любим наесться в День благодарения, но имейте в виду, что у некоторых людей после этого возникают желудочные расстройства. Поэтому кушайте, не стесняясь, но поскольку некоторые блюда могут оказаться для вас не совсем привычными, нелишне проявить осторожность в их выборе.

Я, конечно, с благодарностью воспринял этот деликатный совет.

Сев за стол, я ахнул: чего там только не было! Но это — только начало. За блюдом следовало блюдо, и поток не иссякал. Я ел, как и все, особо себя не стесняя, но и не слишком усердствуя. Между делом мы успевали выйти в сад и поиграть в мини-гольф. Наконец, подали фаршированную индейку. По всеобщему мнению, она получилась отменной. Другой гвоздь программы — пирог с тыквенной начинкой. Когда его принесли, я заметил легкое перешептывание среди хозяев. Хотя пирог выглядел аппетитным, я понял, что кто-то засомневался в качестве тыквы. А еще кто-то даже предложил вообще отказаться от него. Но День благодарения без тыквенного пирога? Это просто немыслимо. Традиция, восходящая к первым переселенцам со Старого света, никак не может быть нарушена! Однако тут, как я заметил, возник вопрос обо мне.

Американцы обсуждали между собой, стоит ли предлагать мне тыквенный пирог несколько сомнительного качества, поскольку, как я понял, они опасались за мой желудок.

— Мы-то ладно, уже привыкли к такому пирогу, а для вас это новое, — поясняли они.

Проявив солидарность, я решительно сказал, что с большим удовольствием съем со всеми вместе кусочек пирога. Ведь иначе День благодарения — это не День благодарения.

Пирог, как мне показалось, был просто замечательным. Многие, в том числе и я, не ограничились одним куском. А потом были еще какие-то тыквенные угощения, апельсины, миндаль, шоколад и т.п. По традиции, американцы не забывали произносить слова благодарности за все хорошее в их жизни.

На следующий день ближе к вечеру мне позвонил приятель, у которого мы отмечали праздник, и спросил, как я себя чувствую. Я сказал, что отлично. А он, его супруга и сын? — поинтересовался я.

— У всех расстройство желудка. Моя жена и я даже на работу не пошли, сын тоже пропустил школу.

— Да ну?!

— Мы-то ладно, а вот Джеймса и его супругу отвезли в больницу, — сказал собеседник.

— Что случилось?

— Кишечное отравление. По-видимому, от тыквы.

— И как они сейчас? — я был в шоке.

— Уже лучше, завтра обещали выписать.

Закончив разговор, я от всей души произнес слова благодарения за то, что со мной все было в порядке.

**Ситуационное озарение:** если вам кажется, что с вами все в порядке, значит, вам есть о чем побеспокоиться.

## Человек сознающий

Так к чему же стремиться? Как сочетать свои частнополитические интересы с интересами других? Во-первых, надо осознавать, каковы мы в повседневной жизни. Например, замечать, когда мы лжем, и отдавать себе в этом отчет. Осознание — это уже шаг на пути к контролю над поведением и самосовершенствованию.

Во-вторых, надо стремиться вести себя благородно, по возможности поднимаясь выше мелких игр, сражений и крысиной возни. В мире так много достойного, что, поистине, крысиное лучше оставить крысам. Каждое мгновение нашей жизни — ощущение собственного дыхания, улыбка ребенка, шелест листьев — может нести в себе чудесные переживания, а значит, нет особой границы, водораздела между обыденными и особенными ее моментами — все они должны быть достойны уважения.

В-третьих, следует стараться действительно уважать людей, а не изображать уважение. Уважение — это золотой рубль, твердая валюта благородной частной политики. Все, начиная от сапожника и кончая монархом, хотят уважения и не прощают неуважительного отношения к себе.

*Человек сознающий* — это тот, для кого нет противоречий между реалиями политики повседневности и высотами духовности. Сознывая себя, свою личность, природу, сущность, поведение, социальные и жизненные ситуации, человек может адекватно проявить себя и на уровне природного, и на уровне социального, и на уровне духовного бытия. Сознательный человек может делать ошибки, но знает, что делает их, и старается быть лучше. Тем самым он проявляет мудрость и навыки выживания.

Человек сознающий — личность, осознающая реальную ситуацию и поступающая сообразно с ней. Но при этом он

выбирает наиболее адекватный с точки зрения своих высоких ценностей способ поведения, не переставая быть реалистом. Это означает присутствие внутреннего диалога, выбора, соотнесение социального, личностного и духовного. Порой подобная внутренняя работа происходит мучительным образом, иногда она дается легко, а в некоторых ситуациях совершается автоматически. Сознание — это одновременно и выход за пределы наличной ситуации, и пребывание в ней. Человек, будучи эффективным частным политиком, может вместе с тем осознавать свои ограничения в этом качестве и развиваться, сознательно практикуя выход за рамки непосредственной ситуации в область морали и духовности и в то же время не теряя способности понимать реалии наличной ситуации.

Человек сознающий не заиклен лишь на своем сознании, но его действия и поступки, будучи адекватными социальной и жизненной ситуации, полны высокого смысла. Подобное состояние сознания буддисты называют «сати», в английском используется выражение «mindfulness», что на русский можно перевести как «сознание». Оно хорошо известно мистикам разных религиозных направлений как состояние, в котором достигается единство помыслов и действий, духовного и практического, священного и мирского.

Формой практики сознания является «випассана медитация» — внутренняя медитация, или практическое наблюдение за своими ощущениями, чувствами, мыслями, сознанием и поведением в целом. Она помогает понять, почему мы становимся сердитыми или радостными, счастливыми или несчастными, способствует постижению внутренней правды, создает возможности для гармонизации сознания и поведения. Открытие этого метода связывают с именем Будды, хотя подобную медитацию используют и многие другие религиозные и духовные традиции. Прямое обращение человека к реалиям собственного сознания — это особенность и феноменологии Гуссерля. Различные формы прикладной психологии и психотерапии, например, экзистенциальная терапия или гештальттерапия, также ставят цель достижения более высокого уровня осознания человеком собственного Я, сознания своего внутреннего мира и бытия в целом. Но вовсе не надо быть буддистом или последователем другого религиозного

направления, или же приверженцем феноменологии, экзистенциализма, или знатоком психоанализа, гештальттерапии и центрированной на клиенте терапии, чтобы практиковать внутреннюю медитацию или иной способ повышения уровня индивидуального сознания. Увы, многие ограничиваются огорчением по поводу изъянов чужого поведения, но редко задумываются о том, каковы их собственные реакции на поступки посторонних. Нередко элементарная попытка посмотреть на себя как бы со стороны дает замечательный эффект. Непосредственно наблюдая за своими ощущениями, дыханием, движениями, побуждениями, желаниями и поступками, мы практически познаем свой жизненный мир и свои жизненные ситуации, а тем самым обретаем возможность управлять ими.

Сознание представляет собой и состояние, и процесс. Это состояние ощущения гармонии человека и окружающего мира, природы и культуры, существования и существа, частных и глобальных целей. Сознание — это включенность человека в актуальную ситуацию, мост между социальными и жизненными ситуациями, чувствование социальной ситуации как жизненной, знание и переживание того, что в настоящий момент происходит. Каждая ситуация дает нам уникальную возможность совершенствовать себя, познавать свою природу, слабости и силу, достоинства и ограничения. Таким образом, осмысление ситуации, сознание себя в ситуации может выступить как форма духовной практики. Человек сознающий старается познать каждый элемент своего жизненного мира, пережить каждое мгновение своих жизненных ситуаций. Тем самым и обыденные, казалось бы, житейские ситуации могут вызвать у него пиковые переживания.

Чай можно пить, думая о кофе или минеральной воде либо вообще не думая, можно пить его лишь для утоления жажды, или просто так, или потому, что вам его налили или его пьют окружающие, или в связи с тем, что это принято. Такое чаепитие — это механический акт, это действие, оторванное от сознания человека, оно лишь усугубляет расхождение его помыслов и поступков, хотя и может утолить его жажду. Но чаепитие, при котором человек ощущает аромат чая, наслаждается возможностью пригубить его, чувствует через

чай самого себя, признателен тому, кто подал ему этот чай, с благодарностью воспринимает этот напиток как великий дар и испытывает свое единение с ним и — с его помощью — с окружающим миром, — это чаепитие человека сознающего.

Но человек сознающий может выплеснуть чай в лицо негодяя, который поднимает руку, чтобы совершить злодеяние. Потому что он не отрывается и от земных реалий, способен трезво оценить ситуацию и действовать соответственно. В быту он ведет себя как умелый дипломат, который способен защитить свои интересы, но при этом учитывает интересы других. Он — не идеалист, не желающий трезво посмотреть на социальную действительность, но он также не макиавеллист, готовый ради своих целей пойти на все. У него третий путь, сочетающий духовную практику со здравым смыслом.

Сознание является формой медитации и духовной практики. Его практикуют адепты всех религий, мистики разной религиозной ориентации. Сознание — это и практический инструмент повседневной жизни, поэтому человек сознающий одновременно может заниматься частной политикой и быть духовным существом, действуя в социальном мире, проявлять духовность. Он живет «здесь и теперь», но одновременно сознает себя, свои действия и мысли. Без дыхания нет жизни, и люди в основном дышат, не концентрируясь на своем дыхании. Также без частной политики нет социальной жизни, и многие люди занимаются частнополитической активностью, не сознавая этого. Человек сознающий практикует сознательную частную политику. При этом он понимает, что, нанося вред окружающим, он, в конечном итоге, наносит вред самому себе. Он наблюдает за своим состоянием, замечает свои мысли, дыхание, чувства, действия, поступки. Когда он лжет, он подмечает это, когда говорит правду — отмечает это тоже. Его сознание включено в настоящий момент, и он старается избегать оценок, осуждения.

Сознание можно практиковать всегда и везде — в процессе еды, ходьбы, разговора, размышления, воздействуя на других людей или испытывая влияние окружающих. Сознывая свои движения, дыхание, чувства, желания, склонности, отношения, мы можем яснее видеть пути обретения мира и гармонии в отношениях с окружающими. Попробуйте за-

крыть глаза и медленно-медленно провести руками по лицу, концентрируя свое внимание на том, что делаете: вы совершенно по-новому ощутите и лицо, и руки, и само движение. Сосредоточьтесь на том, как вы дышите, как вдыхаете и выдыхаете воздух. Походите медленно, чувствуя каждый шаг, сознавая движения, позу, дыхание. Шагая, старайтесь непосредственно видеть, ощущать, чувствовать себя. То же самое делайте, когда разговариваете, молчите, радуетесь, сердитесь, думаете о чем-то, испытываете какое-то желание. Подобные медитативные упражнения помогают человеку выйти на более высокий уровень сознания себя.

Сознание — это не инструмент «управления впечатлением» в целях достижения контроля над окружающими. Это способ расширения своего сознания, духовного и личностного роста. Сознание — это и насыщение жизни событиями, поскольку человек сознающий способен услышать пение птиц, увидеть улыбку ребенка, проследить за движением облаков, остро чувствовать ситуацию и понимать перипетии частнополитических баталий. Человек сознающий лучше понимает и принимает себя, он не суетится, но готов к быстрым действиям в соответствии с наличной ситуацией. Достигая внутреннего мира, он умиротворяюще действует на окружающих. Многие религиозные практики и мистические учения считают, что созерцательная практика помогает достичь просветления и мудрости.

Просветление — это особое состояние, достигая которого человек преодолевает ограниченность своего рассудка, понимает скрытые от обычного взора вещи и явления. Просветление — это пробуждение, озарение, осияние сознания и освещение жизненного пути. Оно может быть достигнуто в уединении, в молитвах, в медитации, в монастыре, во время прогулки, в ходе активной жизнедеятельности. Но человеческое эго, эгоистическое Я является одним из главных препятствий на пути достижения просветленного состояния сознания, ибо, следуя эгоистическим побуждениям, человек ограничивает свою картину мира.

Сознание — это еще не просветление, но одно из его условий. А вот мудрость — это функция сознания. Сознание открывает дорогу и просветлению, и мудрости. Ведь

мудрость, как считают некоторые сведущие люди, это не просто качество ума, но и качество бытия. Иными словами, мудрец — это и мыслитель, и практик, а быть мудрым — значит быть адекватным своей природе, сущности, жизнедеятельности, поведению, возможностям, прошлому, настоящему и будущему.

Человек сознающий, стремящийся к просветлению и мудрости, не обязан прекращать занятия делами мира сего. От них нельзя уйти, живя в обществе. Еще Аристотель отмечал, что этичным может быть лишь человек, участвующий в политической жизни. Но, сознавая себя и окружающий мир, он привносит в эти занятия свою духовную природу и тем самым облагораживает и одухотворяет их, то есть по существу меняет их содержание. При этом важно понимать, что сознание — это не самоконтроль. Пытаясь все время контролировать свое поведение, человек может просто свихнуться или, в лучшем случае, убить в себе всякое творческое начало, спонтанность, живость. Человек сознающий выходит на более высокий уровень регуляции своего поведения, наблюдая за своим поведением, сознавая свой внутренний мир.

Сознавая себя и окружающий мир, человек нередко оказывается в ситуации *морального выбора*. А в мире ценностей, морали, этики и нравственности в принципе нет простых решений. Тем самым человек сознающий выступает и как человек сомневающийся. Необходимость выбора позволяет человеку развиваться как сознательному существу, заставляя решать все более сложные политические проблемы. Правда, не стоит чрезмерно застревать на своих сомнениях. Хорошо, когда у человека есть сомнения, но еще лучше, когда ему удается их преодолеть.

Мир — это часть человеческого сознания, так же как человеческое сознание — это часть мира. Я человека является и частью сознания бога, так же как бог является частью человеческого сознания. Обыденное и божественное не оторваны друг от друга. Кто ищет бога лишь на небесах, рискует пройти мимо него на земле. Один из аспектов действительной цельности человека — это неделимость его «будничного» и «возвышенного» существования. Наверное, легко проявлять высокие нравственные качества, когда и все вокруг прояв-

ляют лишь благородство. Гораздо труднее, когда встречается подлость. Еще труднее, если подлость является нормой поведения. Но осознание подлости, ее истоков, в том числе в собственном поведении, — это уже шаг на пути ее преодоления. Каждый день самые простые житейские ситуации дают возможность делать подобный выбор.

Если наша натура политична, то в этом надо отдавать себе отчет. Всякая жизненная ситуация содержит в себе — в актуальном или потенциальном, явном или скрытом виде — политический компонент. Однако любая политическая ситуация, которую переживает человек, одновременно является и личной. Отдельный индивид, как элемент общества, немного может сделать, чтобы изменить политичность имеющихся социальных отношений и ситуаций. Но каждый человек является Главным конструктором собственного жизненного мира и образа жизни. Уровень сознавания своих действий членами общества не может не влиять на образ мыслей общества в целом, а тем самым и на характер социальных отношений.

Еще Вебер отмечал, что политические соображения часто противоречат требованиям этики. Но каждый сознающий человек, переосмысливая ситуацию в широкой системе различных отношений и ценностей и делая свой выбор, может попытаться решить проблему такого противоречия. У одних это станет попыткой оправдания каких-то неэтичных поступков, у других — стремлением привести свои политические вождения в соответствие с моральными нормами и/или нравственными установками. Но предпринимая внутренние усилия, человек может развиваться одновременно и как политическое, и как этическое существо.

Политическое поведение человека всегда имеет моральные и нравственные аспекты. Моральные императивы, основанные на религии или социальном опыте, сами могут порождать политическое поведение человека. Человек может строить свои отношения с другими на основе понимания и принятия идеалов долга, чести, верности и др., которые выступают определенными регуляторами социальных отношений и поведения индивидов. Человека, твердо придерживающегося определенных принципов, можно назвать решительным индивидуальным политиком, потому что принципы, которым

он следует, определяют его поступки, стратегию поведения и взаимоотношений с людьми. Но иногда перед человеком возникает соблазн пойти на компромиссы с некоторыми своими принципами для того, чтобы добиться главных целей, основанных на более важных моральных принципах. Люди убивают, делают революции, начинают войны и совершают другие преступления порой из каких-то «благих» намерений. Многие умиляются поступкам Деточкина из кинофильма «Берегись автомобиля», когда тот крадет автомобили у нечистых на руку людей и вырученные деньги отдает детским домам. А некоторые, исходя из политических соображений, склонны оправдывать и более злостные поступки, даже такие преступления против человечности, как насилие над невинными людьми и этнические чистки. Где же границы добра и зла? Этот вечный и труднейший вопрос — спутник каждого ищущего политика или человека, интересующегося политикой.

Держава перестанет быть таковой, если не сможет защищать свои интересы. Но державы разлагаются и погибают, когда замыкаются в себе и начинают преследовать исключительно собственные интересы. Эгоизм и гордыня всегда были главными могильщиками величайших империй. Многие полагают, что политик правдив, когда это отвечает его интересам, справедлив, когда у него нет других возможностей, добр, когда это приносит ему выгоду. Но правдивость, справедливость и доброта могут быть функцией не только реактивной, вынужденной, но и активной, позитивно настроенной политики, сознательно выбираемой человеком, преследующим высокие цели, которые стали для него лично значимыми. Личность, как держава, может развиваться, содействуя развитию других.

Нужно ли человеку сознающему разбираться в технологии частной политики? Знание ее приемов может быть нужно ему в той мере, в какой каратисту необходимо владение приемами карате. Истинный каратист относится к своему занятию как к духовной практике, а не как к способу расправы с противниками в уличном бою. Но если уличная драка все же случается и нет других способов самозащиты, то каратист вынужден обращаться к своим приемам. И в повседневной жизни человек сознающий может использовать адекватные приемы для того,

чтобы не оказаться жертвой мошенников, лжецов и манипуляторов. Однако это не самоцель для него, а вынужденная мера, и он, применяя ее, делает это осознанно и принимает ответственность на себя. Сознание является эффективным механизмом обуздания темных инстинктов.

Таким образом, решение противоречий между земными реалиями частной политики и высотами духовности лежит не в выборе «или-или», не в предпочтении одной из этих сфер в качестве области приложения своих способностей и умений, а в их объединении. Не уходить от реалий жизни как отшельник, но, сознавая их, пытаться в меру своих возможностей их одухотворить. Замечать возвышенное в обыденном. И решать частнополитические задачи, связывая их не только с общественными интересами, но и с духовным измерением бытия.

Конфуций говорил, что в пятнадцать лет он обратил свои помыслы к учебе, в тридцать — обрел самостоятельность, в сорок — избавился от сомнений, в пятьдесят — познал волю Неба, в шестьдесят — научился отличать правду от неправды, в семьдесят — стал следовать желаниям своего сердца. Так и индивид не способен в одночасье превратиться в человека сознающего, способного сочетать частную политику и духовность. Это длительный процесс, процесс, равный жизни. Порой и жизни может не хватить. Но главное — встать на этот путь. А дорогу, как говорится, осилит идущий.

## Рассказ о поиске гостиницы

Во Флоренции мне и двум моим спутникам срочно понадобилось добраться на окраину города, где в гостинице «Вилла да Миссо» нас должен был ждать нужный нам человек. У нас не было ни карты, ни точного названия местности, ни номера телефона гостиницы. Мы знали лишь ее название, и один из нас, когда-то побывавший там, мог лишь приблизительно описать дорогу, которая вела к ней. Таксисты — народ опытный, думали мы, да и язык до нужного места доведет. Никто из нас, правда, не знал итальянского, но это же Флоренция — центр туризма, где таксисты привыкли общаться с иностранцами.

Мы сели в первое попавшееся такси и назвали гостиницу. Таксист молча кивнул головой и повез нас куда-то. Минут через

десять мы все-таки решили выяснить, понял ли он нас и знает ли нужную нам гостиницу. Спрашиваем — а он в ответ что-то говорит по-итальянски. Я попытался поговорить с ним по-французски — но с тем же успехом.

— «Вилла да Миссо»! — повторяли мы таксисту название гостиницы.

— Си, си! — отвечал он, не отрывая взгляда от дороги.

Что же делать? Остановить такси и пересесть на другое? А где гарантия, что второй или третий таксист поймет нас лучше?

Пока мы советовались между собой, такси выехало на большую загородную дорогу. Вокруг — итальянские деревушки, зелень, в общем, красота неопишуемая. Спрашиваем того, кто уже бывал в гостинице: узнаешь дорогу?

— Дорога не очень знакома, — бормочет он. — Да и путь, кажется, был намного короче.

Мы так далеко выехали из города, что уже не было смысла возвращаться. Будь что будет. Ведь куда-то же привезет нас таксист. Но все мы понимали, что наше дело срывалось. Гостиницы во Флоренции и ее окрестностях — громадное количество, и может ли даже самый опытный таксист знать их все?!

Минут через сорок мы наконец прибыли в красивейшую местность. Увидев название возникшей перед нами гостиницы — «Вилла де Моссо» — ахнули. Ведь нам нужна была «Вилла да Миссо»!

Тут же набросились на бедного таксиста, выкрикивая всякие нехорошие слова в его адрес. Бедный таксист, не понимая, почему мы так злимся, лишь указывал на вывеску гостиницы и твердил:

— «Вилла де Моссо»!

И тут, к нашему великому изумлению, из гостиницы вышел человек, на встречу с которым мы так спешили. Увидев нас, он показал на часы и покачал головой: мол, заждался я вас тут!

Мы горячо поблагодарили таксиста и дали щедрые чаевые. Хотя впоследствии неоднократно убеждались, что таксист и так неплохо заработал на нашем незнании дороги: из центра города в эту гостиницу на такси можно было добраться всего за двадцать минут.

**Ситуационное озарение:** если дорога тебе знакома, значит, она ведет не туда.

## Вместо заключения

Прожив на этом свете более полувека, я все еще открываю для себя элементарные вещи, необходимые в повседневной жизни. Нет, я не совсем правильно выразился: речь идет о вещах, казалось бы, элементарных, но на самом деле довольно непростых. Одно из таких открытий заключается в том, что жизнь постоянно дает человеку возможности проявить свою высшую природу. Например, дать милостыню той женщине, которая молча и недвижно просит подаяния вдалеке от людских потоков, удостаиваясь гораздо меньшего, по сравнению со своими коллегами, внимания потенциальных благодетелей. Человек сознающий может увидеть в повседневной жизни множество таких возможностей.

Я также понял, что чужая жизнь и посторонняя частная политика могут быть устроены совершенно иначе, чем это может показаться на первый взгляд. И вспоминается в этой связи один давний анекдот.

Шел человек по лесу и оказался в болотистом месте. Остановится — болото затянет. Вдруг увидел лягушку, которая сидела на одном месте, не двигаясь. Удивился человек, остановился и спросил лягушку:

— Что ты тут делаешь?

И провалился в болото по плечи.

А лягушка сидела и молчала.

— Что ты тут делаешь? — вновь спросил человек лягушку, ибо удивлению его не было предела.

Лягушка молчала, а болото еще глубже засосало человека.

— Что ты тут делаешь? — в отчаянии крикнул человек, уходя полностью в болото.

— Что, что... Живу я тут, — буркнула лягушка, косо глядя на кепку, оставшуюся от человека.

Увидев одинокую лягушку, спокойно сидящую на болоте, человек заподозрил какую-то игру или подвох. А лягушка? Да что ей до всего этого!

Так что недостаточно быть искусным политиком в повседневной жизни, надо еще разбираться и в чужой частной политике. Понимать культуру, ценности, социальные связи и отношения, жизненный мир иного человека. Быть сознающим в отношении не только самого себя, но и других людей. Но об этом стоит поговорить отдельно.

### **Рассказ о том, как у меня пропало желание стать профессиональным фотографом**

Несколько лет назад, участвуя в одной международной конференции, я в течение целого дня имел возможность наблюдать за работой известного бельгийского фотожурналиста. Он пахал как папа Карло, все время снимал всех вокруг, был, кажется в каком-то творческом поиске. Его безостановочная работа и энтузиазм произвели на меня впечатление, и я захотел поговорить с ним. В перерыве между заседаниями подошел к нему.

Разговорились о фотоаппаратах и тонкостях искусства фотографа.

— Знаете, если бы была возможность начать жизнь сначала, я бы с удовольствием выбрал профессию фотографа, — произнес я, выражая свою любовь к фотоискусству.

Мой собеседник удивленно посмотрел на меня, затем, выдержав паузу, спросил:

— Вы фотографируете дома своих детей?

— А как же? Значительная часть моих фотографий — именно снимки детей, — сказал я, не догадываясь, что кроется за этим вопросом.

— Ну, тогда вы счастливый человек, — вздохнул фотограф.

— То есть?..

— Я так устаю от фотоснимков в течение рабочего дня, что дома мне даже не хочется брать фотоаппарат в руки, — уныло проговорил известный мастер.

С тех пор я радуюсь, что имею возможность фотографировать как любитель.

**Ситуационное озарение:** можно перестать получать удовольствие от какого-то дела, если думать о нем не переставая.

## Источники приведенных цитат

*Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М.: Прогресс, 1988.

*Борохов Э.* Энциклопедия афоризмов: (Мысль в слове). М.: АСТ, 1999.

*Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

*Ганди М.* Моя жизнь. М.: Наука, 1969.

Дао дэ цзин. СПб.: Азбука, 1999.

*Кальер Ф.* О способах ведения переговоров с принцем // Са-тоу Э. Руководство по дипломатической практике. М.: Изд-во Института международных отношений, 1961.

*Канетти Э.* Масса и власть. М.: Ad Marginem, 1997.

*Макиавелли Н.* Государь. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия. СПб.: Азбука-классика, 2004.

*Маслоу А.* Мотивация и личность. 3-е изд. СПб.: Питер, 2003.

*Мэй Р.* Открытие Бытия. М.: Институт общегуманитарных исследований, 2004.

*Ницше Ф.* Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей. М.: Культурная революция, 2005.

*Пиз А., Пиз Б.* Новый язык телодвижений: Расширенная версия. М.: Эксмо, 2007.

*Салтыков-Щедрин М.Е.* Мелочи жизни. М.: Худож. лит., 1955.

*Фаст Дж.* Язык тела; *Холл Э.* Как понять иностранца без слов. М.: Вече; АСТ, 1977.

*Честерфилд.* Письма к сыну. Максими. Характеры. М.: Наука, 1978.

*Шекспир В.* Юлий Цезарь // Шекспир В. Комедии. Хроники. Трагедии: В 2 т. М.: Худож. лит., 1988. Т. 1. С. 453–556.

\*

Выдержка из канона «Великое Учение» изложено по тексту: *Григорьева Т.П.* Мудрецы, правители и мастера // Человек и мир в японской культуре: Сб. статей. М.: Наука, 1985. С. 148.

**Файзуллаев Алишер**  
**КАК ДЕРЖАВА С ДЕРЖАВОЙ**  
**Политика межличностных отношений**

Редактор Т.П. Толстова  
Корректор Н.С. Самбу  
Обложка О.Д. Леонтьева  
Макет О.В. Кокорева  
Директор издательства Д.А. Леонтьев

Издательство «Смысл» (ООО НПФ «Смысл»)  
Тел./факс (499) 189-9588  
e-mail: [info@smysl.ru](mailto:info@smysl.ru)  
<http://www.smysl.ru>

Подписано в печать 11.10.2010. Формат 84×108/32  
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 16,80  
Тираж 1000 экз. Заказ № 5681.

Отпечатано в полном соответствии с качеством  
предоставленных материалов в ОАО «Дом печати—ВЯТКА».  
610033, г. Киров, ул. Московская, 122.  
Факс: (8332) 53-53-80, 62-10-36  
<http://www.gipp.kirov.ru>  
e-mail: [pto@gipp.kirov.ru](mailto:pto@gipp.kirov.ru)