

Пирамида



Елена Шаховская

собирая себя:
экономика
желаний



Елена Шаховская

Пирамида

«Автор»

2026

Шаховская Е.

Пирамида / Е. Шаховская — «Автор», 2026

Мы привыкли думать, что пирамида Маслоу — это универсальная лестница: сначала утоли голод, потом думай о любви, а уж в конце — о смысле жизни. Но что, если эта схема — не инструкция, а конструктор? Что, если каждый человек сам решает, что ставить в основание, а что — на вершину, даже если это противоречит здравому смыслу и кошельку? Это повесть-расследование о том, как мы строим свои пирамиды: от олигархов, скупающих особняки «на всякий случай», до бежевых родителей, создающих идеальные стерильные миры для детей; от цифровых кочевников, бегущих от рутины в Таиланд, до туристов, которые копят год на отпуск, чтобы вернуться ещё более разбитыми. И почему мы снова и снова попадаемся на удочку маркетологов, продающих нам иллюзию счастья за очередную рассрочку? Основанная на реальных блогах и парадоксах повседневности, эта книга — честный разговор о том, как не заблудиться в погоне за ресурсами и научиться собирать свою пирамиду так, чтобы она не рухнула при первом же кризисе.

© Шаховская Е., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Пирамида Маслоу	7
Индивидуальный конструктор	9
Пирамида как цель жизни	12
Модель Илона Маска	15
Модель Татьяны Бакальчук	19
Приблизительные схемы пирамид	22
Архетипы	25
Исторический экскурс	28
Конфигурации социальных пирамид	32
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Елена Шаховская

Пирамида

Введение

Эта книга начиналась с простого вопроса. Один знакомый, молодой человек с перспективной работой, взял кредит на смартфон новой модели, хотя на старый не жаловался. «Зачем?» Он пожал плечами: «Ну, новый же». Через неделю он обмолвился, что не может накопить на квартиру.

В тот же вечер я листала ленту и наткнулась на пост подруги. Она продавала квартиру, которую ей с трудом купили родители, и улетала в Индию «искать себя» — с рюкзаком и подушкой безопасности в виде той самой проданной квартиры, которая досталась ей даром.

А потом мне попался блог «бежевой мамы». Идеальный дом. Идеальные дети. Идеальные деревянные игрушки. И жалоба на то, что свекровь принесла внуку яркого пластикового робота — и ребёнок счастлив, а мама в ужасе, потому что «это нарушает эстетику».

Я поняла: все эти люди — умные, рефлекслирующие, старающиеся — живут по разным схемам. Они по-разному отвечают на вопрос «чего я хочу?» и «что мне нужно для счастья?». Но почти никто из них не задаёт себе следующий вопрос: «А почему я хочу именно этого? Откуда взялись мои желания?»

Классическая психология предлагает нам ответ — пирамиду Маслоу. Сначала еда и кров, потом безопасность, потом любовь, потом уважение, потом — самореализация. Всё логично. Всё правильно и всё — ложь.

Те, кто уже считают себя знатоками в вопросе, поддадутся искушению сказать: «Да что там Маслоу, про него сейчас говорят только менеджеры-шарлатаны, лучше разбирайтесь с Альдерфером и SDT. О них пойдет речь позже, сейчас же нас интересует именно пирамида Маслоу, который собрал в одной схеме все виды мотиваций человека. По крайней мере, так, как казалось ему. Мы продолжим идти его путем и посмотрим, что нового может предложить его схема и как она сочетается с новейшими тенденциями развития общества и личности.

Мы пойдём дальше этой критики. Не потому, что Маслоу был неправ. А потому, что его схему превратили в догму, а догму — в инструмент продаж.

Да, Маслоу устарел как научная теория. Да, его пирамиду не используют в серьёзных исследованиях мотивации. Но есть одна вещь, которую у Маслоу не отнять: он первый, кто соединил еду, сон, деньги, любовь, признание, смысл — в одной вертикали. И даже если эта вертикаль не выдержала проверки эмпирикой, она выдержала проверку временем как метафора.

Мы обсудим и современные теории — Альдерфера с его гибкой иерархией и SDT с её автономией, компетентностью и связанностью. О них — позже. Сейчас же нас интересует именно пирамида Маслоу. Как карта по тому, что мы все интуитивно чувствуем: человек — это не просто набор рефлексов, он — иерархия желаний.

Мы продолжим идти его путём. Но пойдём дальше.

Посмотрим, что нового может предложить его схема сегодня, когда мир стал сложнее, потребности — хитрее, а границы между «низшим» и «высшим» — размытыми. Посмотрим, как пирамида, построенная в 1943 году, объясняет поведение бежевых родителей и цифровых кочевников, олигархов и фрилансеров, жертв токсичных отношений и идейных трудоголиков.

И, возможно, мы увидим, что Маслоу был не так уж заблуждался. Просто он смотрел на человека снизу вверх. А мы посмотрим сбоку.

Маркетологи, бизнес-тренеры, инфлюенсеры научились «взламывать» нашу пирамиду, продавая нам симулякры безопасности под видом страховки, принадлежности — под видом бренда, уважения — под видом люксовых часов, а самореализации — под видом велотура за полмиллиона.

И мы покупаем. Потому что внутри каждого из нас живёт дефицит. Кого-то обделили в детстве любовью, и теперь заедает одиночество эклерами. Кто-то беспокоился о безопасности, и теперь покупает четвёртый замок на дверь. Кто-то недополучил уважения — и меряется с коллегами моделями смартфонов. А кто-то, наоборот, получил слишком много — и теперь устремляется в минимализм или цифровое кочевничество, чтобы доказать себе и миру, что он «не такой, как эти потребители».

Но ни смартфон, ни замок, ни аскетизм не лечат дефицит. Они только создают иллюзию лечения. Как обезболивающее при сломанной ноге: боль уходит на час, а потом возвращается — и требует новой дозы.

И тогда настанет время вернуться к цитате самого Маслоу: «Если вы планируете строить дом, вы не начинаете с крыши».

Эта книга — попытка честно взглянуть на наши пирамиды, оценить систему ценностей. Увидеть, где мы строим сами, а где за нас построили другие. Понять, чего нам на самом деле не хватает — и чем мы пытаемся это заменить. И, возможно, научиться собирать свою пирамиду осознанно, без иллюзий и без кредитов.

Я не психолог. Я — наблюдатель. Я читала блоги, брала интервью, анализировала истории — от олигархов до бежевых мам, от цифровых кочевников до туристов, копивших год на отпуск, чтобы вернуться опустошенными. Я не даю готовых ответов. Просто показываю чужие пирамиды — и готова поделиться с вами своими соображениями.

Приготовьтесь. Нас ждёт долгий путь — от подвала с физиологией до крыши с самоактуализацией.

А теперь продолжим.

Пирамида Маслоу

Абрахам Маслоу — психолог-гуманист, и его знаменитая «пирамида потребностей» (1943) не была задумана как теория потребления. Однако её проекция на экономику и поведение потребителя оказалась настолько влиятельной, что сама превратилась в культурный и маркетинговый артефакт.

Я изложу два слоя: сначала подлинную психологическую теорию Маслоу, а затем — как её интерпретируют в экономике потребления (часто упрощая).

Итак, суть теории Маслоу (психологическая)

Маслоу предложил иерархию человеческих мотивов, которая имеет два ключевых, часто забываемых принципа:

Доминанта — пока не удовлетворены базовые нужды, высшие мотивы почти не возникают в сознании. Человек, умирающий от жажды, не думает о признании в обществе.

Динамика — удовлетворение нижнего уровня «отпускает» внимание для следующего. Но переход не жёсткий: один человек может самоактуализироваться при частично неудовлетворённых низших нуждах (голодный художник).

Классические уровни (от базы к вершине):

Физиологические (голод, жажда, сон, секс, тепло).

Безопасность (стабильность, защита, отсутствие страха, порядок, здоровье).

Принадлежность и любовь (семья, друзья, интимность, социальные группы).

Уважение и признание (статус, компетентность, самоуважение, репутация).

Самоактуализация (реализация своего потенциала, творчество, решение глубоких задач, «стать тем, кем ты способен стать»).

Позже добавили трансценденцию (помощь другим в самоактуализации, выход за пределы Эго).

Что Маслоу говорил о потреблении напрямую?

Почти ничего. Для него потребление — лишь инструмент для удовлетворения потребностей, но не самоцель. Вот ключевые тезисы, важные для экономики:

Потребности полиморфны — одну и ту же потребность можно удовлетворить разными благами (голод — хлебом, пиццей, белковой диетой).

Потребности сатурабельны — их удовлетворение снижает мотивацию к дальнейшему потреблению того же блага.

С ростом дохода и стабильности акцент смещается с вещей для выживания на товары для принадлежности, статуса и самореализации (опыт, образование, хобби, искусство).

А теперь рассмотрим, как теория Маслоу стала теорией потребления (экономический миф)

Маркетологи и экономисты в 1960–70-х превратили пирамиду в иерархию покупательского поведения. В этом пересказе:

Физиологические потребности – потребление еды, воды, жилья, базового транспорта, принадлежностей для сна.

Потребность в безопасности – страховки, сигнализации, лекарства, сбережения, качественные автомобили.

Принадлежность подтверждается статусом в соцсетях, клубах, брендами как знаки группы (Apple, Harley-Davidson), праздниками, подарками.

Уважение демонстрируется престижными марками (люкс, часы, автомобили класса люкс), должности, награды, брендовая одежда.

Самоактуализация выражается через товары для хобби, путешествия, книги, курсы, творческие инструменты, «осознанное потребление» (эко, этичное)

Пример потребления на каждом уровне на одном человеке:

Физиология — купить бутылку воды.

Безопасность — купить фильтр для воды.

Принадлежность — купить ту же воду, что пьют в его йога-студии.

Уважение — купить воду в стеклянной бутылке от люксового бренда (Voss, Evian).

Самоактуализация — купить книгу о мировых водных ресурсах и присоединиться к проекту по очистке рек.

Критика теории с позиции философии и экономики

Она не учитывает индивидуальную траекторию — один человек может удовлетворять высокие потребности дешёвыми способами (самореализация через бесплатное программирование), другой — тратить миллионы на симулякры статуса.

Она формирует культурную зависимость — в коллективистских культурах принадлежность часто важнее безопасности или даже физиологии (человек отдаст последнее семье).

Пирамида не объясняет аскетизм или добровольное ограничение потребления.

Современное общество изобилия сбивает иерархию: бедный студент покупает дорогой смартфон (символ принадлежности/уважения), отказывая себе в полноценном питании.

Маслоу не создавал теории потребления. Но его пирамида дала экономистам мощную метафору: потребление — это не просто утилитарное насыщение, а лестница смыслов. На нижних ступенях товар — это функция, на средних — социальный маркер, на высших — материал для самопроектирования. Современный маркетинг именно так и работает: продают не дрель, а отверстие в стене (физиология), но также продают и чувство принадлежности к клубу владельцев дрелей (уважение) и даже возможность создать что-то уникальное (самоактуализация).

Индивидуальный конструктор

А теперь сместим фокус с «пирамиды как универсальной лестницы» на пирамиду как индивидуальный конструкт. Перевернем пирамиду Маслоу: не потребности выстраивают человека, а человек выстраивает свою иерархию, добывая под неё ресурсы.

Давайте разберем эту схему как гипотезу. Нам предстоит поработать на стыке психологии (теория самодетерминации, логотерапия), поведенческой экономики и философской антропологии.

В чём смысл гипотезы: «пирамида индивидуальной сборки»

Исходный Маслоу: иерархия врождённая, универсальная, с жёстким порядком (голод → безопасность → любовь → уважение → самоактуализация).

Предлагаемая гипотеза:

Человек активно конструирует свою пирамиду. Он ищет и присваивает ресурсы, чтобы воплотить именно свою конфигурацию. У одного самоактуализация может начинаться с отказа от безопасности (альпинист), у другого — любовь важнее еды (мать, отдающая последний кусок ребёнку).

Ключевой тезис состоит в том, что не ресурсы определяют пирамиду, а пирамида (субъективная ценностная структура) определяет, какие ресурсы человек будет искать и считать «достаточными».

Доказательства в пользу гипотезы

А. Эмпирические контрпримеры к жёсткому порядку Маслоу

Маслоу действительно признавал, что его схема не является жёстким правилом. Он сам перечислял случаи, когда иерархия либо меняется местами, либо вообще перестаёт работать. Сегодня данные говорят, что иерархия часто нелинейна:

Альпинист: отказывается от безопасности (высокий риск) ради самоактуализации (достижение вершины). При этом физиология — на минимальном уровне.

Художник в нищете: голоден, не защищён, но творит. Его пирамида перевернута: самоактуализация обслуживает физиологию («если не буду рисовать — перестану чувствовать себя живым»).

Член религиозной общины: добровольный аскетизм (снижение физиологии и безопасности) ради принадлежности и трансценденции.

Эти люди не «нарушают» Маслоу — они имеют другую индивидуальную иерархию. Их поведение рационально относительно *их* ценностей, а не универсальной лестницы.

Самоактуализация является драйвером, а не вершиной

В этой схеме самоактуализация может быть не результатом насыщения низших уровней, а причиной мобилизации ресурсов.

Пример: человек решает стать врачом в бедной стране (самоактуализация). Ради этого он:

терпит голод (физиология снижена),
рискует здоровьем (безопасность снижена),
переносит одиночество (принадлежность снижена).

Он строит пирамиду снизу вверх, но проект вершины уже задан. Ресурсы (еда, деньги, безопасность) добываются ровно в том объёме, чтобы обслуживать главную цель, а не наоборот.

Это переворачивает причинность Маслоу:

Не «сытость рождает искусство», а «искусство (как ценность) определяет минимально необходимую сытость».

Пирамида становится динамической конструкцией

Данные исследований счастья и поведения (Diener, Tay, 2011) показали, что удовлетворение потребностей коррелирует с благополучием, но веса потребностей различаются между людьми:

У одного 60% счастья от отношений (принадлежность), 20% от безопасности, 10% от физиологии.

У другого 50% от статуса (уважение), 30% от безопасности, 10% от самореализации.

То есть каждый живёт в своём пространстве весов. Иерархия — не общая лестница, а индивидуальная матрица ресурсных приоритетов.

Ресурсы нелинейно конвертируются

Один и тот же ресурс может обслуживать разные уровни в разных пирамидах:

Ресурс «деньги» для одного обеспечивает безопасность (сбережения), а для другого — уважение (яхта). «Образование» служит для безопасности (работа) или для самоактуализации.

Человек охотится за ресурсами, но «что считать добычей» — уже задано его индивидуальной пирамидой.

Без честной критики не обойтись. Где новая схема «пирамиды индивидуальной сборки» спотыкается?

Биологическую составляющую нельзя полностью отменить

Базовые потребности (воздух, вода, сон, избегание боли) нельзя реконструировать произвольно. Вы можете считать, что самоактуализация важнее дыхания, но через 3 минуты без воздуха пирамида уйдет в чистую физиологию.

Вывод: индивидуальная пирамида работает в диапазоне выживания. Ниже порога (серьёзное истощение, пытки, гипотермия) все пирамиды становятся одинаковыми.

Существует эффект «скрытой иерархии»

Человек может декларировать, что для него главное — самоактуализация, но в момент реального выбора (например, при угрозе увольнения) вдруг обнаруживает, что безопасность важнее. Эксперименты с праймингом смерти (Terror Management Theory) показывают: напоминание о смертности повышает ценность безопасности и снижает стремление к самоактуализации у большинства.

Вывод: индивидуальная пирамида может быть иллюзией контроля. На самом деле порядок Маслоу латентно действует как страховочная сетка.

Возникает проблема самодеструктивных пирамид

Схема предполагает, что человек строит пирамиду «индивидуальной сборки» — но может ли он построить объективно нежизнеспособную? Да, наркоман, ставящий эйфорию (псевдо-самоактуализация) выше безопасности и физиологии, — строит пирамиду, которая его убьёт. Но тогда это не «основополагающая для жизни» схема, а путь к смерти. Значит, есть внешний критерий (репродукция/выживание), который ограничивает произвол.

Синтез: компромиссная модель

Индивидуальная пирамида существует, но внутри жёстких биологических и экономических границ.

Ее уровни:

Биологический фундамент (воздух, вода, сон, терморегуляция) — непересматриваем. Если он не закрыт, пирамида едина для всех.

Буферная зона (еда, безопасность, принадлежность) — допускает индивидуальные веса, но с порогами. Вы можете считать статус важнее еды, но не дольше 2-3 недель.

Надстроечные уровни (уважение, самоактуализация) — здесь максимальная свобода конфигурации. Именно тут человек охотится за ресурсами, чтобы реализовать свой проект.

Алгоритм жизни по этой схеме:

Цель (самоактуализация/ценность)

- определение потребных ресурсов
- охота за ресурсами
- распределение ресурсов на обслуживание фундамента и цели
- пересмотр пирамиды при рассогласовании

Это не «пирамида как данность», а пирамида как инструмент. Человек не поднимается по ней — он её собирает как конструктор, но детали (физиология, безопасность) нельзя заменить на другие.

Что подтверждается:

Люди реально строят разные иерархии.

Самоактуализация может стоять в начале, а не в конце.

Ресурсы ищутся под конкретную пирамиду, а не наоборот.

Пирамида — динамический, субъективный конструкт.

Что не подтверждается:

Полный произвол — низшие уровни имеют объективный приоритет в экстремальных условиях.

«индивидуальной сборки» ≠ «как угодно» — есть биологические и экономические ограничители.

Некоторые индивидуальные пирамиды ведут к гибели, значит, «основополагающая для жизни» — слишком сильное утверждение.

Окончательная формулировка для теории «пирамиды индивидуальной сборки»:

Индивидуальная пирамида потребностей — это субъективная ценностно-ресурсная архитектура, которую человек активно конструирует в пределах биологического фундамента и экономических возможностей. Она определяет, какие ресурсы он будет искать и в каком порядке их насыщать, но при падении ниже порога выживания все пирамиды схлопываются в единый базовый паттерн.

А теперь подробнее.

Пирамида как цель жизни

«Выстраивание пирамиды как цель жизни» — что это значит?

Если принять гипотезу «пирамиды индивидуальной сборки», то жизнь человека — это не достижение заранее заданных вершин (стал начальником — самореализовался), а непрерывный процесс сборки и пересборки собственной иерархии потребностей.

При таком подходе:

Цель — не застывшее состояние, а динамическое равновесие между тем, что я хочу (мои приоритеты), и тем, что я могу добыть (ресурсы).

Счастье / успех — это не максимизация потребления, а согласованность пирамиды с реальностью (когда мои приоритеты не вступают в хронический конфликт с доступными ресурсами).

Кризис — рассогласование (я хочу признания, но не могу его получить; или я думал, что хочу безопасности, а на самом деле мне нужно творчество).

Пример: человек может 20 лет строить карьеру (приоритет — уважение и безопасность), а на 50-м году понять, что его пирамида не его — он собирал её под давлением родителей или клана. И тогда он начинает ломать старую пирамиду и строить новую (уходит в волонтеры, разводится, продаёт бизнес). Это и есть «выстраивание» как процесс.

Среда предоставляет готовые наборы деталей для личного конструктора. Она не строит пирамиду за человека, но она окрашивает, оценивает и ограничивает доступные варианты.

Рассмотрим влияние среды (через общественные ценности) на выстраивание «пирамиды индивидуальной сборки».

В области общественных среда говорит, какие приоритеты «нормальны», а какие — «стыдно». Так, в традиционном обществе приоритет семьи (принадлежность) нормален, а приоритет творчества в ущерб семье — эгоистичен.

Через социальное сравнение, оценку своей пирамиды, оглядываясь на других. Если все соседи купили машины (безопасность + уважение), я начинаю чувствовать, что моя пирамида «неполная» без машины.

Путем институциональных ловушек. Среда создаёт структуры, которые перехватывают управление пирамидой. Банк навязывает ипотеку (безопасность через жильё), но на 20 лет фиксирует приоритет заработка, убивая самоактуализацию.

Предоставляет символический капитал. Среда определяет, что считается «верхом» (уважение, самоактуализация). В одном обществе верх — пост министра, в другом — Нобелевская премия, в третьем — число подписчиков в соцсетях.

Рассмотрим основные механизмы влияния на примере двух сценариев влияния:

А. Конгруэнтная среда (ценности среды совпадают с моими приоритетами):

Я строю пирамиду легко, ресурсы доступны, поддержка есть.

Риск: я могу даже не заметить, что пирамида не моя — я просто плыву по течению.

Б. Конфликтная среда (ценности среды противоречат моим приоритетам):

Я строю пирамиду с большим сопротивлением (меня осуждают, не дают ресурсов).

Либо я подстраиваюсь (меняю пирамиду — например, творческий человек идёт в менеджеры).

Либо я ухожу в субкультуру / миграцию (строю пирамиду в другой среде).

Ключевой вывод в том, что среда не определяет пирамиду, но она задаёт цену каждого уровня. Если в вашей среде уважение стоит дорого (нужно много ресурсов), а принадлежность — дешево, вы, скорее всего, будете строить пирамиду с упором на принадлежность, даже если для себя вы хотите уважения.

А теперь рассмотрим вопрос о доступности ресурсов (через принадлежность к клану). Доступ к ресурсам в реальности определяется не вашими усилиями, а вашим положением в клановой структуре. Таким образом клан меняет логику пирамиды.

В «чистой» модели Маслоу, как и «пирамиды индивидуальной сборки»: человек охотится за ресурсами → получает их → насыщает уровень.

В реальности: принадлежность к клану даёт или блокирует доступ к ресурсам ещё до того, как вы начали охотиться.

Разберем экономический тип ресурса (деньги, работа). Для инсайдера клана – это семейный бизнес, протекция, кредит под честное слово. Для аутсайдера – рынок, конкуренция, высокие ставки

Социальный (связи). Инсайдеру доступны готовые сети (родня, земляки, выпускники). Аутсайдеру предстоит строить с нуля, на что уходят годы.

Символический ресурс (статус) инсайдеру передаётся по наследству (фамилия, титул). Аутсайдеру нужно заслужить, что требует времени и средств.

Информационный (знания, вход в профессию) предполагает неформальное обучение, стажировки у «своих» для инсайдера, тогда как аутсайдеру придется преодолевать формальные барьеры (экзамены, квоты).

Как это искажает пирамиду:

Инсайдер клана строит пирамиду сверху вниз:

У него сразу есть безопасность (семейный капитал) и уважение (фамилия). Он может позволить себе думать о самоактуализации с рождения. Но его пирамида хрупка, потому что она не опирается на собственные навыки добычи ресурсов. Если клан рухнет — пирамида сложится.

Аутсайдер строит пирамиду снизу вверх, и это долгий, рискованный путь: сначала физиология (любая работа, чтобы не умереть с голоду). Потом безопасность (накопления, своё жильё) — это может занять 10-20 лет. К уважению и самоактуализации он может не прийти никогда, потому что ресурсы к тому времени истощаются.

Парадокс состоит в том, что человек из клана может чувствовать себя менее самореализованным, чем аутсайдер, пробившийся наверх, потому что его пирамида не «выстрадана». Отсюда феномен «кризиса золотой молодёжи» — всё есть, а смысла нет.

На каком уровне можно говорить о самореализации?

Это довольно тонкий вопрос. В классическом Маслоу самоактуализация — вершина, которая наступает после удовлетворения всех нижних уровней.

Но в модели «пирамиды индивидуальной сборки» картина иная. Самореализация не привязана к уровню. Человек может самореализоваться на любом уровне, если:

Он осознанно выбрал этот уровень как главный.

Он вложил в него свои ресурсы и усилия.

Он испытывает переживание полноты бытия («это моё», «я здесь настоящий»).

Примеры:

Самореализация на уровне физиологии. Спортсмен на пределе, танцор, йог, исследователь голода.

Безопасность – военный, охранник, спасатель, создатель систем безопасности.

Принадлежность – мать, отец, староста общины, духовный лидер.

Уважение – учитель, наставник, судья, общественный деятель.

Самоактуализация (как уровень) – художник, учёный, изобретатель, монах.

Таким образом, самореализация — это не «верхний этаж», а способ проживания любого уровня. Это когда вы собираете пирамиду не под давлением среды или клана, а исходя из внутреннего компаса.

Каковы условия для самореализации в модели «пирамиды индивидуальной сборки»

Самореализация возможна, когда выполнены три условия:

Осознанность — я понимаю, почему этот уровень для меня главный, а не просто плыву по течению.

Достаточность ресурсов — у меня есть минимальное обеспечение нижних уровней (иначе они кричат громче и заглушают всё). Это не значит, что они полностью насыщены, но они не находятся в красной зоне хронически.

Автономия от клана — я строю пирамиду не как «сын своего отца» и не как «рабочий на дядю», а как автор.

Выделяются три типа самореализации

Наследственная. Клан предоставляет ресурсы, и человек реализует их в рамках той же клановой пирамиды. Пример: наследник бизнеса, который искренне любит дело. Риск – ощущение самозванца («я не сам, это папа купил»).

Компенсаторная. Человек бежит от дефицита низших уровней (был голоден — становится шеф-поваром). Риск в застревании на своем уровне (не могу переключиться). Пример: успешный профессионал, который всё ещё живёт в режиме выживания.

Аутентичная. Человек прошёл через осознанный выбор в зрелом возрасте, часто через кризис. Риск состоит в том, что осознание приходит поздно и требует жертв от состоявшейся личности. Топ-менеджер, сменивший профессию.

Таким образом, самореализация — это не этаж пирамиды, а отношение человека к её сборке. Она наступает в тот момент, когда человек может сказать: «Это моя пирамида. Я выбрал эти приоритеты. Я добыл под них ресурсы (или отказался от ресурсов, которые навязывала среда). Я принимаю цену, которую плачу. И сейчас, на этом уровне, я чувствую себя состоявшейся личностью».

Среда и клан не запрещают самореализацию, но они делают её дорогой (требует сопротивления) или дешёвой (человек даже не понимает, что его пирамида — чужая).

Практический выход для модели «пирамида индивидуальной сборки»

Чтобы операционализировать это понятие (для исследования или для прикладной работы), можно ввести шкалу:

Индекс самореализации (ИСП) = доля уровней пирамиды, которые человек:

Осознанно выбрал (не навязаны средой / кланом)

Обеспечил ресурсами, добытыми преимущественно своими усилиями (а не по наследству)

Не жертвует ради них другими уровнями до хронического дефицита

Чем выше ИСП — тем больше его «выстраивание пирамиды» является целью жизни в вашем смысле, а не исполнением внешней программы.

Рассмотрим модели «пирамида индивидуальной сборки» на примере наших современников.

Модель Илона Маска

Илон Маск — это не просто богатый человек, это живая иллюстрация того, как пирамида, построенная на наследственных ресурсах, может одновременно вознести человека на вершину и навсегда исказить его отношения с миром.

Разберем его как пример «наследственной» конфигурации (из нашей типологии самореализации) с очень специфическим дефектом в основании.

Фундамент: Утверждение «Я не получал наследства» vs реальность

Давайте сразу снимем главный миф, который Маск культивирует десятилетиями. Сам Маск утверждает: «Я никогда не получал наследства ни от кого, и никто никогда не давал мне крупных денежных подарков».

Его мать Мэй Маск подтверждает нарратив: «В те годы я жила в квартире с арендой в Торонто... Моего дохода точно не хватало, чтобы покрыть их университетские расходы. Им потребовались годы, чтобы выплатить кредиты».

Факты говорят иное:

Ресурсом послужил стартовый капитал Zip2, который предоставил Илону в 1995 году отец Эррол Маск. Это было \$28 000, что составляет около \$56 000 с поправкой на инфляцию. Источник: Wikipedia.

Семейное богатство. Эррол владел долей в изумрудных шахтах Замбии и недвижимостью. Сам Эррол признавал, что «финансирование ранних проектов Илона поступало от этих изумрудов». Источник: Errol Musk interview

Образование. Илон учился в элитной школе Pretoria Boys High School. Переехал в Канаду через мать-канадку, имея гражданство по рождению. (Wikipedia)

Но дело не только в прямых деньгах. Гораздо важнее три другие формы капитала, которые Маск получил по рождению:

Социальный капитал — отец-инженер, мать-модель/диетолог с канадским паспортом (доступ к эмиграции).

Культурный капитал — дом, где обсуждались технологии, и где отец учил его «работать руками».

Символический капитал — фамилия, которая открывала двери в бизнес-среду ЮАР и позже — США.

Вывод для модели: Маск не «поднялся из грязи в князи». Он начал игру с уровнем «Безопасность» уже закрытым (и даже с избытком) и сразу мог думать о «Самоактуализации». Это классический случай «наследственной» конфигурации из нашей типологии.

Теперь перейдем к индивидуальной пирамиде Илона Маска. Реконструируем его реальные приоритеты, используя принципы «пирамиды индивидуальной сборки».

Итак, архитектура его пирамиды (от высшего к низшему)

Самоактуализация. Ранг в пирамиде Маска –1 (абсолютный центр). Как проявляется: «Я отправляю людей на Марс в ракете. Думаешь, я буду нормальным, спокойным парнем?»

Уважение 2 Постоянная потребность в признании гения. Увольнение из PayPal, захват Tesla — чтобы доказать, что он главный.

Принадлежность 5 (атрофирована) «Я чувствовал себя одиноким во Вселенной... потому что меня никто не слышал»

Безопасность 3 (делегирована). Финансовая безопасность была обеспечена семьей с детства. Сейчас — через государственные контракты и субсидии (\$38 млрд за 20 лет).

Физиология 4 (инструментальна). Способность спать в офисе, работать по 100 часов — но это не аскеза ради аскезы, а инструмент для Самости.

Ключевая аномалия состоит в «дефиците принадлежности» при избытке всего остального. Обратите внимание на странную конфигурацию: верхние этажи (Самоактуализация и Уважение) гипертрофированы, а Принадлежность — в руинах.

Его брат Кимбал говорил: «У Илона ограниченная эмпатия... это то, что делает его гением в других отношениях». Академический анализ подтверждает: Маск демонстрирует когнитивную эмпатию (понимает, что люди чувствуют, чтобы манипулировать ими), но не аффективную (не разделяет чужие эмоции).

Это прямое следствие детской травмы. Его избивали в школе так, что он попал в больницу. Отец встал на сторону обидчиков. Эррол Маск называл его «тупицей и никчёмным», высмеивал мечты о Марсе. Маск остался с отцом после развода родителей, чтобы «заслужить его любовь» — но получил только унижения.

Результат: пирамида Маска построена как укреплённая башня, куда никто не может войти. В ней нет этажа «Принадлежность» — потому что в детстве этот этаж рухнул, придавив всех, кто на нём находился.

Следствие: как его пирамида управляет его поведением
«Самоактуализация любой ценой» как двигатель

Маск не просто хочет самореализации — он одержим ею. Вот его слова в 12 лет, когда он создал игру Blastar: «Многие читали для развлечения. Я читал, чтобы выжить».

Эта одержимость позволяет ему работать по 100 часов, спать в офисе. Вкладывать \$100 млн собственных денег в SpaceX, когда все говорили, что это безумие. Уволить любого, кто встанет на пути (как основателей Tesla).

Но та же одержимость заставляет его присваивать чужие заслуги:

Tesla основали Мартин Эберхард и Марк Тарпеннинг в 2003 году. Маск присоединился в 2004-м, инвестировал \$6,35 млн, а затем вытеснил основателей. В 2009 году Эберхард подал в суд за «захват компании и присвоение чужих заслуг».

PayPal: X.com Маска слился с Confinity, но Маск настаивал на рискованных изменениях (переход с Unix на Windows), вызвал бунт инженеров и был уволен с поста CEO во время отпуска.

Это не просто «жесткий менеджмент» — это патология уважения: он не может вынести, когда кто-то другой получает признание за «его» дело.

Б. Психопатические черты как инструмент управления

Академический анализ (диссертация Florida Atlantic University) выявил, что Маск соответствует 11 из 20 критериев «Шкалы психопатии» (PCL-R).

Поверхностное обаяние. «Лично Илон странно обаятелен и искренне забавен» — отзыв бывшего топ-менеджера Twitter

Грандиозное чувство собственной важности. «Я переизобрёл электромобили и отправляю людей на Марс. Думаешь, я буду спокойным нормальным парнем?»

Потребность в стимуляции. «Я не могу просто сидеть и ничего не делать»

Отсутствие эмпатии. Увольнение сотрудников без предупреждения, насмешки над уволенными в Twitter.

Плохой контроль поведения. Твиты, которые привели к иску SEC на \$40 млн («Я собираюсь сделать Tesla частной по \$420 за акцию — финансирование обеспечено»)

Ключевая цитата из того же анализа:

«Маск говорил своей первой жене Джастин: "Если бы ты была моей сотрудницей, я бы тебя уволил"».

Управление через хаос и интуицию

Бывший продакт-менеджер Twitter Эстер Кроуфорд описала его стиль после увольнения:

«Производственные и бизнес-решения почти всегда были результатом того, как он следует своему чутью. Он не был склонен искать или полагаться на данные или экспертизу... Его личность и настроение могут измениться в одно мгновение — от восторженного до злого».

Это не случайность, а закономерность. Человек с разрушенным уровнем «Принадлежности» не способен строить здоровые команды. Он окружает себя сикофантами («внутренний круг был слишком ревностным и фанатичным в своей непоколебимой поддержке всего, что он говорил»).

Итог: модель «Пирамиды на наследственных ресурсах с дефицитом принадлежности»

Формула этой конфигурации

Наследственные ресурсы (капитал семьи) → Снятие ограничений по Безопасности и Физиологии → Гипертрофия Самости и Уважения → Хронический дефицит Принадлежности (из-за детской травмы) → Патологическая потребность в признании + неспособность к здоровым отношениям.

Рассмотрим, как эта пирамида работает в реальности

В сфере бизнеса – рискованные решения («интуиция»), увольнение основателей, присвоение заслуг.

В личных отношениях – три брака + разводы, 11 детей, отсутствие стабильных связей.

В публичном поведении – троллинг, оскорбления.

Поддержка Трампа, назначение «старшим советником» в 2025 году свидетельствует о поиске признания на новом уровне.

Сравнение с нашей типологией архетипов

Маск — это гибрид «Карьериста» и «Творца» с глубоким дефектом в основании:

Как Творец он имеет самоактуализацию на первом месте, готовность жертвовать всем ради своего видения проблемы.

Как Карьерист он одержим статусом, признанием, публичным образом.

Но он не реализовался как Семьянин и как Гедонист — эти уровни либо разрушены, либо инструментальны.

Чего ему не хватает до здоровой пирамиды: способности к подлинной принадлежности. Маск не может построить глубокие отношения — ни с женщинами, ни с детьми, ни с сотрудниками. Он может только использовать, командовать или уничтожать.

Кейс Маска подтверждает главный тезис: индивидуальная пирамида — это конструктор, и человек волен расставлять приоритеты по-своему.

Но он же показывает и границу этой свободы:

Человек может перераспределять веса внутри пирамиды, но не может полностью устранить уровень «Принадлежность», не заплатив психологическую цену.

У Маска этот уровень атрофирован — и ценой стали:

Нестабильные браки и отчуждение от детей.

Невозможность построить лояльную команду (сотрудники боятся его, уходят, судятся).

Потребность в постоянном внешнем подтверждении своей гениальности (которая никогда не может быть полностью удовлетворена).

Его называют «гением», но его пирамида — это пирамида с трещиной в фундаменте. И эта трещина называется «дефицит любви в детстве, который не могут заполнить ни деньги, ни ракеты, ни миллионы подписчиков».

Финансовая новость об Илоне Маске отражает «схлопывание» верхних этажей его гипертрофированной пирамиды, где фундамент (физиология, безопасность) давно закрыт, а вся конструкция держится на вере в будущий рост (самореализация, статус).

Анализ «Схлопывания»

Пирамида Иллюзий. Бумажное богатство как самореализация

В пирамиде Маска высший уровень («Самоактуализация» и «Уважение») оказался критически зависим от рыночной капитализации его компаний. Падение акций SpaceX на 31% и общее сокращение состояния (~\$363 млрд) — это не потеря денег в прямом смысле, а переоценка будущих доходов.

Это создает «эффект домино». Состояние перестает быть мерой гениальности. Восприятие Маска как «гения будущего» неразрывно связано с его статусом «триллионера». Падение ниже этого психологического порога наносит удар по его репутации как непогрешимого провидца.

Состояние Маска — это, по сути, залог для кредитов. Уменьшение оценки делает его финансовую конструкцию более хрупкой, подрывая фундамент Безопасности (возможность рефинансировать долги). Кредитное плечо уменьшается.

«Эффект башни» находится в зависимости от одного фундамента.

Пирамида Маска построена на двух столпах: Tesla и SpaceX. Если один шатается (SpaceX), нагрузка на второй (Tesla) возрастает. Если в какой-то момент эти столпы дадут трещину одновременно, это будет критично, так как его пирамида не имеет диверсифицированного «бетонного фундамента» (как, например, у Уоррена Баффета). Новость о планах SpaceX привлечь \$25 млрд облигаций выглядит как попытка «закрывать дыру в фундаменте» за счет будущего долга.

Новость подтверждает несколько признаков деградации (или, точнее, кризиса устойчивости) модели Маска.

Волатильность становится нормой. Состояние Маска теперь чувствительно к каждой новости о продаже акций инсайдерами, что указывает на потерю контроля над восприятием стоимости (уровень Уважения становится уязвимым).

Происходит отрыв от «Реального Сектора». Падение бумажных состояний редко напрямую отражается на физическом потреблении Маска (его физиология и базовый комфорт закрыты), но оно сигнализирует рынку о конце эпохи «бесконечного роста».

Наступает «кризис веры» инвесторов: Акции падают, когда инвесторы начинают сомневаться в грандиозных проектах (Mars, колонизация). Это значит, что люди перестают покупать «историю» и начинают оценивать «цифры».

Таким образом, «схлопывание» происходит на ментальном и финансовом уровне. Пирамида не рухнула (Маск все еще богатейший человек в мире), но ее верхушка (иллюзия величия) стала тоньше, а фундамент (возможность обслуживать долги) — более шатким.

Модель Татьяны Бакальчук

Теперь мы разберем пирамиду от Татьяны Владимировны Ким (Бакальчук) — основательницы и генерального директора маркетплейса Wildberries.

Если пирамида Маска — это история про гипертрофированную самоактуализацию при атрофированной принадлежности, то пирамида Татьяны Ким (Бакальчук) — это история про принадлежность как фундамент и двигатель, при этом самоактуализация реализуется не над людьми, а через людей.

Проанализируем её как архетип «Семьянин + Творец в одном флаконе» — крайне редкая конфигурация, которая объясняет и её успех, и её текущий кризис.

Фундамент: «чужая» в своей стране

Первый ключ к пирамиде Татьяны — её корейское происхождение в советской/российской среде.

Дискриминация. Семья сталкивалась с восприятием как «чужих» несмотря на рождение в России. Это формирует повышенную ценность принадлежности — её не принимали автоматически, её нужно было создать/заслужить.

Клановая опора. Корейская диаспора — традиционно закрытая, взаимоподдерживающая структура. Для Татьяны «свои» — это не абстракция, а выживание.

Семейный труд. Мать — учительница, отец — инженер. Никаких стартовых миллионов. Только работа.

В отличие от Маска, у которого безопасность была подушкой с детства, у Татьяны принадлежность и безопасность изначально были дефицитны и сплавлены воедино. Её пирамида строилась не «от избытка», а «от дефицита» — и это дало ей другую психологию.

Индивидуальная пирамида Татьяны Ким

Архитектура (от высшего к низшему, по нашей методике)

Принадлежность. Ранг в пирамиде Татьяны –1 (абсолютный центр). Как проявляется: Вся её жизнь — это «мы», а не «я». Семья, команда, поставщики, покупатели — она строит общность. Её цель — «делать людей счастливыми» — это не лозунг, а базовая установка.

Самоактуализация 2. Реализуется через создание среды, а не через личный гений. Она не «я гениальна», а «я создала то, что работает».

Безопасность 3 (инструментальна). Финансовая стабильность — не самоцель, а условие для роста «семьи» (в широком смысле).

Уважение 4 (почти отсутствует). «Я интроверт и не стремлюсь к публичности». Она не ищет славы. Её уважение — внутреннее: от осознания правильно сделанного дела.

Физиология 5 (минимальна). Живёт в арендованном доме, не была в Chanel, покупает котлеты с пюре на обеде с Павлом Волей. Тратит ~400 тыс. руб/год на одежду для работы.

Ключевая особенность: Принадлежность как ось всей пирамиды

У Маска Принадлежность была атрофирована (травма, неспособность к близости). У Татьяны — гипертрофирована и здорова одновременно:

Семья – её база: семеро детей. Мама помогает с внуками. Муж — партнёр. Даже в кризисе развода она подчёркивает, что всё было согласовано.

Команда как «мы»: Open space на 500 человек, где она сидит вместе со всеми.

«Ребята воспринимают пребывание в open space как повышение» — они чувствуют себя частью чего-то большого.

Поставщики и покупатели как продолжение семьи: «Одна из наших целей — делать людей счастливыми». Это не абстрактная филантропия — это расширение круга «своих» до масштаба страны.

Что это даёт: Татьяна не нуждается во внешнем уважении, потому что её уважение — внутреннее, из осознания, что она создала систему, которая кормит миллионы людей (поставщики, сотрудники ПВЗ, покупатели). Это принципиально другой источник самооценки, чем у Маска.

Ресурсная стратегия: охота на ресурсы для «большой семьи»

А. Старт: минимальные ресурсы + максимальная поддержка круга

Ресурс : Капитал \$700 от мужа на сайт. При этом сам муж уже продал интернет-провайдера за \$7.5 млн, но эти деньги не пошли в бизнес сразу (или пошли позже). Важно: она не скрывает помощь мужа, в отличие от Маска, который отрицает роль отца.

Товар: Дропшипинг через каталоги Otto и Quelle — минимальные вложения, работа «с комиссией».

Логистика: Сначала — она сама: «я делала всё сама, собирала товары и везла клиентам на другой конец Москвы на метро или автобусе».

Склад: Собственная квартира. Первые сотрудники — родственники.

Партнёр: Сергей Ануфриев (инвестиции, логистика, безопасность) — «мышцы компании» по выражению инсайдера.

Модель охоты: не «я один гений», а «я собираю вокруг себя людей, которые дополняют меня». Это не пирамида личной власти, а распределённая сеть.

Б. Масштабирование: рост через расширение круга

2006–2009 Переход от каталогов к прямым контрактам с европейскими брендами. Первый крупный партнёр — Adidas (сделка через Ануфриева).

2010–2014 Создание сети ПВЗ с примерочными — инновация, которая решила проблему недоверия к онлайн-шопингу. Это не просто логистика — это забота о покупателе (уровень принадлежности).

2014–2020 Переход на модель маркетплейса (Amazon-подобную): поставщики сами загружают товары, Wildberries берёт комиссию. Это делегирование части управления — снова расширение круга ответственных.

2020–2024 Экосистема: WB Travel, WB Цифровой, WB Гуру, школа предпринимательства PROWB. Она создаёт среду для самореализации других — это высшая форма принадлежности.

В. Потребление: отказ от лишнего

Вот где видна главная разница с Маском и олигархами:

Недвижимость: Татьяна арендует дом, не владеет им. Типичный олигарх / Маск имеет особняки по всему миру, главным образом, пустующие.

Одежда. Татьяна пользуется масс-маркетом, покупает на WB. Типичный олигарх / Маск пользуется люксом, брендами.

Автомобили. Татьяна не публикует. Типичный олигарх / Маск имеет коллекции автомобилей, бронированные лимузины.

Яхты. У Татьяны нет. У типичного олигарха / Маска – да.

Статусные символы. Она избегает. Они демонстрируют.

Почему: У Татьяны нет потребности в уровне Уважения как таковом. Её пирамида построена иначе: если у вас Принадлежность на первом месте, вам не нужны внешние знаки отличия — вам нужно, чтобы ваша «семья» (сотрудники, поставщики, покупатели) была сыта и счастлива.

Сравнение с Илона с Татьяной: две модели наследственности

Семейный капитал. Отрицает, но получил \$28k от отца + доступ к изумрудным шахтам. Не скрывает \$700 от мужа + его \$7.5 млн от продажи провайдера позже

Отношение к помощи. «Я сам сделал» (ложь). «Мы сделали вместе» (правда)

Центр пирамиды. Самоактуализация + Уважение. Принадлежность.

Дефицитный уровень. Принадлежность (травма). Ни одного хронического дефицита (все уровни сбалансированы).

Психологический тип. Грандиозный нарцисс + психопатические черты. Интроверт, эмпатичный лидер.

Реакция на угрозу. Агрессия, увольнение, суды. Уход в себя, молчание, развод через суд. Что строит. Империю для своей гениальности. Экосистему для счастья других.

Текущий кризис: что происходит, когда рушится Принадлежность

В июле–октябре 2024 Татьяна переживала развод и корпоративный конфликт. Муж Владислав обвиняет её в рейдерстве, а затем организует вооружённый рейд на офис WB (сентябрь 2024).

Что это значило для её пирамиды:

Принадлежность — её главный уровень — дала трещину по двум линиям:

Семейный круг (муж) — разрушен. Человек, с которым она 20 лет строила «мы», стал врагом.

Деловой круг (партнёры, команда) — под угрозой. Конфликт публичный, с привлечением силовиков и политиков.

Вопрос: как человек, чья идентичность построена на «мы», переживает превращение «мы» в «я против него»?

Гипотеза: её стратегия в кризисе — сохранить принадлежность в других кругах:

Она не отвечает агрессией на агрессию мужа.

Она продолжает говорить о бизнесе как о «нашем» (с командой).

Она публично не унижает бывшего партнёра (в отличие от Маска, который уничтожает врагов).

Но цена высока: её пирамида, построенная на доверии, столкнулась с предательством.

Кейс Татьяны Ким подтверждает несколько ключевых тезисов:

Пирамида может быть перевернута относительно классической модели Маслоу. У неё Принадлежность — не третий уровень, а первый. И это работает.

«Наследственные ресурсы» — это не только деньги, но и культурный капитал, и семейные паттерны. Корейская диаспора, педагог-мать, инженер-отец — всё это сформировало её приоритеты.

Самореализация может наступать не на вершине индивидуальных достижений, а на уровне создания системы для других. Татьяна реализовала себя не как «гений», а как «мать большой семьи» (в масштабе страны).

Кризис пирамиды наступает, когда рушится её центральный уровень. Для Татьяны это разрыв с мужем — удар по Принадлежности. Для Маска кризис наступает, когда под угрозой Уважение (осмеяние, провал проекта).

Итоговая формула этой конфигурации:

Дефицит принадлежности в детстве (корейка в русской среде) + ресурсная поддержка мужа и семьи + отказ от внешних статусных символов + гипертрофированная эмпатия → пирамида с Принадлежностью в основании и Самореализацией как расширением круга «своих» до масштаба страны.

Приблизительные схемы пирамид

Пирамиды индивидуальная сборки настолько отличается разнообразием, что не представляется возможным описать даже основные варианты. Разумеется, это объясняется многоукладностью экономики – жизнь в мегаполисе отличается от того, что предоставляет небольшой город и совсем разнится от того, что есть у жителя деревни. Поэтому даем только приблизительные схемы пирамид, тенденции развития и возможные риски.

Вариант 1. Пирамида личной сборки жителя мегаполиса.

Вариант 2. Пирамида личной сборки жителя среднего города.

Вариант 3. Пирамида личной сборки сельского жителя.

Рассмотрим дополнительные бонусы (или недостатки), а также риски.

Это будет мост между теорией и реальностью, хотя бы идеальный. Пирамида не существует в вакууме. Она всегда встроена в среду, которая либо даёт ресурсы, либо забирает их, либо ограничивает доступ.

Подробно разберем три варианта с конфигурацией пирамиды (как расставлены приоритеты), бонусами (что среда даёт автоматически), дефицитами (чего не хватает) и рисками (к чему ведёт перекос).

Для единообразия использованы пять уровней Маслоу как строительные блоки (Ф = физиология, Б = безопасность, П = принадлежность, У = уважение, С = самоактуализация), но их вес и порядок насыщения даны приблизительно, они свои в каждом архетипе.

Вариант 1. Пирамида жителя мегаполиса

(Москва, Санкт-Петербург, города-миллионники)

Конфигурация пирамиды (ранги приоритетов)

Самоактуализация (С) приоритеты 1–2 уровня. Город предлагает сотни возможностей: курсы, конференции, нетворкинг, стартапы, смена профессии. Человек живёт в режиме «я должен расти».

Уважение (У). 1–2 Высокая конкуренция за статус. Важно, кем ты работаешь, где живёшь, какую машину водишь, в какой школе учатся дети.

Принадлежность (П). 3 Парадокс: людей много, но близких — мало. Дружба часто функциональна (по работе, по хобби), а не глубокая. Город одиночек.

Безопасность (Б) 4 уровень, низкий. Иллюзия безопасности: есть полиция, камеры, страховки, но высокая тревога — пробки, метро, нестабильность на работе, ипотека.

Физиология (Ф) 5, практически закрыта, но с перекосом. Еда есть всегда, но качество сомнительное (доставка, полуфабрикаты, фастфуд). Сон — хронический дефицит.

Бонусы мегаполиса:

Доступ к ресурсам. Образование, медицина, культура, карьерные лифты — всё в шаговой доступности (за деньги).

Анонимность. Можно сменить профессию, внешность, круг общения — никто не осудит. Это даёт свободу проб.

Скорость. Быстрое решение проблем: такси за 5 минут, еда за 15, врач за час.

Сетевая экономика. Подработки, фриланс, проектная работа — можно собрать свой доход из 5–10 источников.

Разнообразие. Люди разных культур, взглядов, профессий — расширяет картину мира.

Дефициты и риски:

Связанность. Поверхностные знакомства, одиночество в толпе, «друзья по переписке». Депрессия, хроническое одиночество, отсутствие поддержки в кризис.

Безопасность. Высокая аренда/ипотека, нестабильный рынок труда, конкуренция. Хроническая тревога, выгорание, страх потерять работу/жильё.

Физиология. Недосып, переработанная еда, сидячий образ жизни, экология. Болезни — гастрит, гипертония, ожирение, проблемы со спиной.

Самореализация подменяется статусом. Человек не ищет смысл, а гонится за «галочками» — должность, круг общения, дача, машина. Экзистенциальный кризис в 35–40 лет: «Я всё купил, а счастья нет».

Автономия иллюзорна. Ты вроде бы выбираешь, но ты выбираешь из того, что навязано: реклама, социальные нормы, конкуренция. Выгорание, неврозы, потеря себя.

Типичный житель мегаполиса

Карьерист-достиженец. С и У на первом месте, П и Ф на периферии.

Может быть цифровым кочевником — если сдал квартиру и уехал в Таиланд, но продолжает работать на московскую компанию.

Главный риск: сгореть, не заметив, что горюшь.

Вариант 2. Пирамида жителя среднего города

(Областные центры: Екатеринбург, Новосибирск, Краснодар и т.п.)

Конфигурация пирамиды (ранги приоритетов)

Безопасность (Б).1–2 ранг, высокий. Главная ценность — стабильность. Работа на заводе / в офисе «до пенсии». Ипотека на 20 лет. Своя квартира — основа жизни.

Принадлежность (П).1–2 Семья, родственники, друзья со школы/универа. Все друг друга знают. Если ты один, все знают, что ты один.

Уважение (У).3, средний. Статус — но локальный: «начальник цеха», «завуч школы», «свой бизнес в городе». Важнее для мужчин.

Самоактуализация (С). 4 Есть, но в ограниченном виде: хобби, дача, рыбалка, футбол с друзьями. Карьерный рост ограничен — работы мало, конкуренция высокая.

Физиология (Ф). 5 Закрыта стабильно. Еда своя (огород), сон нормальный, стресса меньше, чем в мегаполисе.

Бонусы среднего города:

Предсказуемость. Жизнь идёт по плану: школа-работа-пенсия. Без сюрпризов.

Поддержка. Родственники рядом, друзья детства, соседи знают тебя 20 лет. В кризис есть к кому обратиться.

Экология. Меньше пробок, чище воздух, быстрее выбраться в лес/на реку.

Низкий уровень тревоги. Не нужно бояться потерять работу — всегда можно устроиться в другое место (даже хуже, но на жизнь хватит).

Дешевизна. Аренда, еда, услуги — дешевле на 30–50%, чем в мегаполисе.

Дефициты и риски.

Самоактуализация. Мало возможностей для роста. Если ты вырос из своей роли — уехать в мегаполис или терпеть. Застой, скука, выгорание, депрессия, чувство «жизнь прошла мимо».

Уважение. Статус фиксирован. Трудно продвинуться — везде «свои», кланы, семейные династии. Фрустрация, зависть, алкоголь как компенсация.

Принадлежность. Гипертрофирована. Если твои ценности отличаются от коллективных — ты белая ворона. Конфликт с семьёй, осуждение, одиночество внутри сообщества.

Автономия. Низкая. Молодые люди часто не могут выбирать — родители, работа, город. Жизнь «как у всех», без собственного выбора.

Экономическая уязвимость. Один завод / одна компания — основной работодатель. Если он закрывается, город умирает. Потеря работы → переезд в мегаполис с нуля.

Типичный житель среднего города: Семьянин. П и Б в центре, С и У — на периферии.

Главный риск: застрять в болоте комфорта и проснуться в 50 лет с мыслью «а где я ошибся?».

Вариант 3. Пирамида сельского жителя

(Деревни, сёла, малые города — до 10 000 человек)

Конфигурация пирамиды (ранги приоритетов)

Физиология (Ф).1.Выживание. Своя еда (огород, скот), дрова, вода, ремонт дома — это ежедневный труд. Без этого — смерть.

Принадлежность (П). 2.Семья, родственники, соседи. В деревне все всех знают. Ты не один, но и не спрячешься.

Безопасность (Б).3.Своя земля, свой дом — защита от рынка. Но уязвимость: скорая — за 2 часа, магазин — за 20 км, работы нет.

Уважение (У).4. Статус локальный: «умелый хозяин», «депутат сельсовета», «старейшина». Но он не конвертируется в деньги.

Самоактуализация (С).5.Почти отсутствует. Ты либо уехал в город до 25 лет, либо живёшь «как все», без особых амбиций. Хобби — огород, охота, рыбалка.

Бонусы деревни:

Свобода. Своя земля, свой дом, никто не командует. Меньше контроля государства и работодателя.

Экология. Чистый воздух, вода, своя еда. Здоровье — дольше живут, меньше стресса.

Сообщество. Соседи помогут. Ты не один.

Минимальные расходы. Деньги нужны только на технику, лекарства и связь.

Медленный ритм. Никаких дедлайнов, пробок, переработок. Жизнь по солнцу.

Дефициты и риски:

Самоактуализация. Полное отсутствие. Если ты умён и амбициозен — ты сойдёшь с ума или уедешь. Депрессия, алкоголизм, агрессия на «городских».

Уважение. Твой статус — «дядя Коля». Если ты чем-то отличаешься (читаешь книги, не пьёшь) — ты «чужак». Изоляция, одиночество.

Безопасность. Больница — далеко, магазин — далеко, работы нет. Физическая уязвимость: инфаркт, пожар, поломка трактора.

Автономия. Высокая в быту, низкая в выборе будущего. Ты привязан к земле, дому, семье. Невозможность переехать, даже если хочешь.

Экономическая уязвимость. Один неурожай — один год голода. Цены на топливо/запчасти растут — доходы падают. Нищета, долги, продажа земли.

Типичный сельский житель

Мистик-аскет или Семьянин, который не уехал в город.

Часто — пенсионер, который выживает на огороде.

Главный риск: умереть, не попробовав жизни. Или сойти с ума от одиночества.

Пирамида индивидуальной сборки — это не универсальная лестница. Это карта местности. В мегаполисе ты будешь строить одну пирамиду (с самостью и статусом на вершине), в среднем городе — другую (с семьёй и безопасностью), в деревне — третью (с землёй и выживанием).

Ты не выбираешь пирамиду полностью. Ты выбираешь среду. А среда уже диктует, что будет на вершине, а что — в подвале.

И если твоя пирамида не соответствует среде — ты либо сгоришь (мегаполис), либо засохнешь (город), либо уйдёшь в землю (деревня).

Истинная свобода — не в том, чтобы построить идеальную пирамиду, а в том, чтобы выбрать среду, где твоя пирамида может стоять устойчиво.

Архетипы

Нарисуем типологию индивидуальных пирамид и для каждой покажем характерную охоту за ресурсами. Это позволит перейти от гипотезы к рабочей модели. Ниже приводится типология из пяти архетипов, каждый со своей конфигурацией пирамиды и уникальным паттерном «охоты за ресурсами».

1. «Творец» (художник, изобретатель, предприниматель-идеалист)

Центральная мотивация: самоактуализация через создание нового.

Девиз: «Делать то, что должно быть сделано, даже если умру».

Конфигурация пирамиды (ранг приоритета сверху вниз):

С — самоактуализация (главный двигатель)

Ф — физиология (терпится до минимума)

Б — безопасность (часто приносится в жертву)

У — уважение (неважно, если не совпадает с внутренним компасом)

П — принадлежность (может быть изолирован)

Особенность: С обслуживает все остальные уровни («если я творю — я жив, даже если голоден»).

Охота за ресурсами:

Финансы: ровно столько, чтобы не умереть. Часто — «субсидия от других» (грант, партнёр, семья) или занятость другими проектами ради денег.

Время: главный ресурс — украдено у сна, отношений, работы.

Информация/материалы: агрессивная добыча (халявное ПО, переработанные материалы, библиотеки, пиратство).

Социальный капитал: только полезные связи (ментор, критик, издатель).

Остальные — отсекаются.

Психологический ресурс: высокая толерантность к неопределённости и боли.

Кризисный сценарий: когда С блокируется (критика, отсутствие признания) — пирамида рушится, могут возникнуть депрессия или разрушение здоровья.

2. «Карьерист» (корпоративный менеджер, политик, спортсмен-профессионал)

Центральная мотивация: уважение, статус, признание.

Девиз: «Кто не растёт — тот отстаёт».

Конфигурация пирамиды:

У — уважение (главный элемент, топливо)

Б — безопасность (через стабильный доход и позицию)

С — самоактуализация (понимается как карьерный рост)

П — принадлежность (лояльная группа — компания, команда)

Ф — физиология (подчинена графику и дресс-коду)

Особенность: Уважение настолько доминирует, что готовность жертвовать сном (Ф) и семьёй (П) — обычное дело.

Охота за ресурсами:

Финансы: высокий доход как мера успеха. Конкуренция за бонусы, премии, акции.

Время: тотальная монетизация — каждый час должен работать на статус.

Связи: инструментальные — полезные знакомства, наставники, лояльное начальство.

Символы: часы, автомобиль, должность, кабинет — всё, что транслирует ранг.

Образование: только сертифицируемое (МВА, курсы, дипломы).

Кризисный сценарий: потеря статуса (увольнение, понижение) равносильна биологической угрозе — паника, потеря смысла.

3. «Семьянин» (родитель, опекун, хранитель традиций)

Центральная мотивация: принадлежность к малой группе.

Девиз: «Мы — главное. Я — ради нас».

Конфигурация пирамиды:

П — принадлежность (абсолютный центр)

Б — безопасность (чтобы семья была в сохранности)

Ф — физиология (здоровье семьи)

У — уважение (важно, но только как поддержка роли)

С — самоактуализация (часто откладывается или реализуется через детей)

Особенность: Удовлетворение своих низших уровней часто идёт через удовлетворение чужих: муж работает, чтобы жена и дети были сыты и защищены.

Охота за ресурсами:

Финансы: стабильный, предсказуемый доход. Избегание риска. Накопления «на чёрный день».

Жильё: приоритет №1 — свой угол, безопасный район.

Социальный капитал: сети взаимопомощи (родня, соседи, родители из школы).

Время: делится на «семейное» и «рабочее». Внутри семьи — жертвенность (мать не спит ради ребёнка).

Здоровье: все ресурсы на лечение семьи, своё — по остаточному принципу.

Кризисный сценарий: угроза распада семьи (развод, болезнь ребёнка) → всё остальное теряет смысл. Мобилизуются любые ресурсы, вплоть до саморазрушения.

4. «Мистик» (монах, отшельник, глубоко верующий, философ-аскет)

Центральная мотивация: трансценденция (выход за пределы Эго). У Маслоу это уровень 5+, которого нет в классической пирамиде.

Девиз: «Меньше вещей — больше сути».

Конфигурация пирамиды:

С/трансценденция — абсолютный центр

П — принадлежность (к общине, Богу, Абсолюту)

У — уважение (часто отвергается как ловушка эго)

Б — безопасность (минимальная — община или монастырь)

Ф — физиология (сознательно урезана — пост, бдение, безбрачие)

Особенность: Пирамида как бы перевёрнута — низшие уровни намеренно сжимаются, чтобы высшие заняли всё пространство.

Охота за ресурсами:

Финансы: отказ от денег или минимальный доход (пожертвования, общинное имущество).

Еда и сон: по минимуму, часто с ритуалами ограничения (пост, ранние подъёмы).

Время: целиком на молитву/медитацию/служение. «Воровство» времени для мирских дел — грех.

Социальные связи: только поддерживающие практику (духовник, община).

Остальные — обрываются.

Символы: отсутствуют или предельно просты (ряса, чётки).

Кризисный сценарий: кризис веры — когда трансценденция перестаёт работать, а низшие уровни атрофированы. Человек остаётся «нигде». Это наиболее опасный сценарий, ведущий к депрессии или суициду.

5. «Гедонист» (жизнелюб, эстет, коллекционер впечатлений)

Центральная мотивация: физиологическое удовольствие и комфорт.

Девиз: «Я здесь, чтобы наслаждаться».

Конфигурация пирамиды:

Ф — физиология (чувственные удовольствия — еда, секс, комфорт)

У — уважение (через демонстрацию доступа к удовольствиям)

П — принадлежность (к тусовке, ресторанному сообществу)

Б — безопасность (постольку, поскольку чтобы ничто не мешало)

С — самоактуализация (редко — как гедонизм высшего порядка)

Особенность: Верхние уровни служат нижним (статус — чтобы получить лучший столик, принадлежность — чтобы делить устрицы с друзьями).

Охота за ресурсами:

Финансы: трата на впечатления (путешествия, рестораны, абонементы).

Сбережения — враждебны.

Время: досуг — высшая ценность. Работа — только как дойная корова для удовольствий.

Связи: те, с кем весело, вкусно и красиво. Скучные отсекаются.

Здоровье: инвестируется, но часто разрушается удовольствиями (алкоголь, жирная еда).

Информация: развлекательная (кино, мода, гастрономия, туризм).

Кризисный сценарий: пресыщение, «скука богатых» — когда удовольствия перестают приносить радость, а другие уровни не развиты. Может привести к аддикциям или рискованному поведению.

Как использовать эту типологию для исследования. Вот области применения:

Диагностика. По наблюдаемому поведению «охоты за ресурсами» можно определить архетип человека (а не наоборот — не по его словам).

Прогноз. Зная архетип, можно предсказать, что он будет делать в кризис (Творец — сожмёт всё, кроме творчества; Карьерист — впадёт в панику при угрозе статуса).

Экономика. Каждый архетип формирует устойчивый паттерн спроса на блага. Например, продукты для Гедониста (гастрономия, туризм) и для Мистика (вегетарианские дешёвые продукты) — совершенно разные рынки.

Принимаем во внимание свободу и ограничения. Архетип — не тюрьма. Человек может перестраивать пирамиду (например, Творец становится Семьянином после рождения ребёнка). Но это требует огромных ресурсов и обычно происходит через кризис.

Исторический экскурс

Декларируемая цель всех реформ и революций - это создание экологичной модели потребления, при котором у населения есть доступ к ресурсам, и гарантия удовлетворения базовых потребностей. Рассмотрим этот вариант на примерах Французской революции 1789 года, Октябрьской революции 1917 года и протестных акций, которые под разными наименованиями изменяли существующие режимы.

Это позволит проверить гипотезу "пирамиды как индивидуального конструкта" на макроуровне — уровне политических революций.

На первый взгляд посылка верна: декларируемая цель большинства революций — создание "экологичной модели потребления", где базовые потребности гарантированы. Но реальность, как показывают примеры, оказывается сложнее и жестче.

Теоретические рамки: три уровня анализа

Чтобы ответ на вопрос был системным, разложим пирамиду Маслоу на три слоя:

Декларируемый уровень (риторика) — что обещают лидеры ("Мир, хлеб, земля!").

Реальный спусковой крючок (мотивация масс) — чего на самом деле не хватало людям.

Итоговая модель потребления (результат) — что получилось после революции.

Проверяемая гипотеза: революции происходят, когда коллективная пирамида нижних уровней разрушается, а верхние (уважение, самоактуализация) присваиваются элитой. Народ восстаёт не за "самореализацию", а за хлеб и безопасность.

Французская революция 1789 года

Декларируемая цель: "Свобода, равенство, братство" — права человека, конституция, свержение абсолютизма. Элита третьего сословия (буржуазия, юристы, литераторы) говорила о политических свободах и представительстве.

Реальный спусковой крючок: крах базовых уровней

Вот где пирамида индивидуальной сборки сталкивается с суровой реальностью.

Физиологический уровень (Ф) рухнул первым:

В 1788 году урожай зерна упал на четверть от нормы.

Зимой 1788-89 реки замёрзли — мельницы встали, муку не мололи и не возили.

Цена четырёхфунтовой буханки хлеба выросла с 8 до 14 су. Для семьи, тратившей на хлеб 60-80% бюджета, это катастрофа.

В Париже люди были "голодными и мёрзнувшими" одновременно.

Безопасность (Б) тоже рухнула:

Вокруг Парижа стояли 20 000 королевских солдат — не для защиты, а для подавления.

Среди народа распространился слух об "аристократическом заговоре" — что знать хочет уморить их голодом и перебить.

Беженцы из провинций стекались в Париж, "как морские птицы к кораблю перед бурей".

Как это выглядит через призму типологии

До революции французское общество имело две разные пирамиды:

Духовенство и знать имели приоритеты: Уважение → Самоактуализация → Безопасность → Принадлежность → Физиология, все ресурсы защищены привилегиями

Третье сословие (крестьяне, рабочие, буржуа) имели в приоритете Физиологию (хлеб!) → Безопасность → всё остальное не работало, ресурсы рушились.

Когда низший уровень (Ф) не удовлетворён, а элита демонстрирует верхние уровни, возникает взрыв.

Ключевые эпизоды революция 1789 года как «охота за ресурсами»

28 апреля 1789: бунт Ревельона. Хозяин бумажной мануфактуры предложил снизить зарплаты, чтобы сбить цены. Рабочие разгромили его дом и фабрику. Войска открыли огонь — погибли сотни.

14 июля 1789: взятие Бастилии. Люди искали не тюрьму, а оружие и порох. Они разграбили Дом инвалидов (взяли тысячи ружей) и пошли к Бастилии, где, как считалось, хранился порох.

5-6 октября 1789: Марш женщин на Версаль. Женщины парижского рынка взяли барабаны и с криками «Хлеба!» двинулись в Версаль. Они ворвались в Национальное собрание, ворвались во дворец, убили нескольких гвардейцев. Их требование было простым: «Пекарь, пекариха и маленький пекарь» (король, королева, наследник) должны вернуться в Париж, чтобы народ мог следить за хлебом.

Итоговая модель потребления: что получили?

Революция действительно попыталась создать «экологичную модель»:

Август 1789: отмена феодальных привилегий.

1793: введение "Максимум" — государственных цен на зерно, муку, мясо, дрова и даже зарплаты.

Казни спекулянтов и пекарей, прятавших хлеб (например, пекарь Дени Франсуа был повешен толпой, несмотря на доказательства невиновности). Но цена оказалась страшной: массовые казни, гражданская война в Вандее, гильотина, затем военная диктатура Наполеона.

Октябрьская революция 1917 года

Декларируемая цель

«Мир, хлеб, земля!» Власть — Советам, фабрики — рабочим, земля — крестьянам. Декреты о мире и земле — первые же акты новой власти.

Реальный спусковой крючок: та же история

Физиологический уровень (Ф) крах:

Первая мировая война (1914-1917) разорила Россию. Миллионы мобилизованных крестьян не обрабатывали землю.

В городах — хлебные карточки, очереди, пустые полки. В Петрограде в 1917 году норма хлеба упала до 200-300 граммов в день на человека.

«Хлеб для голодающих» — это было буквальное, а не метафорическое обещание.

Безопасность (Б) потерпела крах:

Миллионы солдат в окопах, гибнущих за непонятную войну. Дезертирство массовое.

Временное правительство (после февраля 1917) не выводит Россию из войны — значит, оно такое же "буржуйское", как и царизм.

Уважение (У) уничтожено:

Крестьяне — 80% населения — жили в нищете, не имели земли (реформа 1861 года была фикцией: нужно было выкупать наделы, не хватало инвентаря).

Дворянство и буржуазия — с их особняками, балами, французским языком — воспринимались как паразиты.

Риторика большевиков имела успех, потому что явилось прямым попаданием в базу пирамиды. В.И. Ленин, вернувшись из эмиграции в апреле 1917 года, сказал простые слова:

«Народу нужен мир, народу нужен хлеб, народу нужна земля. А они вам дают войну, голод, отсутствие хлеба».

Это идеальный пример апелляции к базовым уровням Маслоу:

Ф: «хлеб»

Б: «мир» (прекратить войну, где гибнут)

У: «земля» (дать крестьянину достоинство собственника)

Не «самоактуализация», не «права человека» — а три простых слова, которые поняли миллионы.

Декрет о земле (26 октября 1917)

Большевики не изобретали ничего нового — они агрегировали 242 наказа от крестьянских советов и превратили их в закон:

Помещичья земля конфискуется без выкупа.

Вся земля переходит в "общенародное достояние" и передаётся тем, кто её обрабатывает.

Частная собственность на землю отменяется навсегда.

Была ли выбранная модель потребления экологичной?

Первые месяцы — да: крестьяне делят землю помещиков, рабочие берут фабрики, из войны выходят ценой унижительного Брестского мира. Но ресурсов государства на тот период не хватало, чтобы обеспечить базовый уровень.

Затем последовали:

Гражданская война (1918-1922) — голод, террор, «военный коммунизм», принудительные реквизиции хлеба у тех же крестьян.

Коллективизация (1929-1933) — раскулачивание, искусственный голод, миллионы смертей.

Советская «пирамида» оказалась выстроенной сверху вниз: сначала самоактуализация государства, потом война и решение вопросов безопасности, потом, в последнюю очередь — еда для крестьянина.

Протестные акции «новой волны»

Здесь надо быть точным: «протестные акции, которые под разными наименованиями изменяли существующие режимы», — это, как правило, не революции, а трансформации. Но механизм похож.

Ключевое отличие от революций XVIII-XX веков

В большинстве протестов «новой волны» (Ближний Восток, Восточная Европа, Латинская Америка) физиологический уровень не рухнул. Люди не умирали от голода, когда выходили на площади.

Это меняет мотивацию:

Классическая революция имеет в основе крах Физиологии (нет хлеба), Современный протест: Хлеб есть, но дорожает.

Безопасность при революции рушится (война, репрессии), при трансформациях вызывает недовольство (полицейское насилие, коррупция)

Уважение. При революции элита унижает народ. При трансформациях коррупция выступает как отсутствие достоинства.

Самоактуализация при революциях недоступна большинству населения. При трансформациях блокирована авторитаризмом.

То есть современный протест часто запускается уровнем Уважения (коррупция, бесправие, «вы нас за быдло держите») и Безопасности (полицейское насилие), а не голодом.

Проблема «экологичной модели»

Цель общественных преобразований — более «экологичная» модель потребления, при котором у населения есть доступ к ресурсам и гарантия базовых потребностей.

Но опыт всех трёх кейсов показывает жестокую закономерность:

Революция не может остановиться на удовлетворении низших уровней. Она неизбежно пересобирает всю пирамиду заново, включая распределение ресурсов, и часто порождает новую элиту, которая экспроприирует «общенародные» ресурсы.

Общий вывод для теории «пирамиды индивидуальной сборки»

Что подтверждается

Коллективная пирамида работает так же, как индивидуальная: когда низшие уровни рушатся, верхние теряют смысл. Никто не думает о «правах человека» с пустым желудком.

Революционная риторика всегда апеллирует к нижним уровням: «хлеб», «мир», «земля» работают лучше, чем «свобода» и «равенство». Французская буржуазия в 1789-м поняла это не сразу, зато Ленин выбрал верный лозунг.

«Охота за ресурсами» в революции — это прямое действие: женщины идут в Версаль за хлебом, крестьяне жгут усадьбы, рабочие берут фабрики. Никаких посредников.

Что опровергается или усложняется

Декларируемая цель ≠ реальный результат. Все три революции обещали "гарантию базовых потребностей", но в итоге создали новые модели неравенства (наполеоновская империя, сталинский СССР, постреволюционные диктатуры в развивающихся странах).

Революция не может остановиться на базе. Если вы смели старую элиту, вы должны решить: кто владеет ресурсами? Ответ всегда радикален (конфискация, национализация, передел) и порождает новое напряжение.

«Экологичная модель» — это миф, если понимать под ней гармоничное, устойчивое потребление. Революция — это разрыв, а не настройка. Она ломает старую пирамиду, но строит новую с тем же инструментом — насилием и перераспределением.

Революция — это коллективная попытка перестроить пирамиду потребностей, когда нижние уровни стали недоступны большинству. Но в отличие от индивидуального конструкта (который может быть гибким), коллективная пирамида строится из жёстких материалов: хлеб не выдумаешь, землю не поделишь без крови, а новая элита возникает быстрее, чем новая справедливость.

Конфигурации социальных пирамид

Перейдем от статичной «пирамиды потребностей» к динамическим конфигурациям, в которых индивидум (редко) или группа (чаще) выстраивают распределение ресурсов и власти. Скорректируем социальное измерение: пирамида строится не только для себя, но и для «ближнего круга», «обслуги», «своих». Это принципиально меняет оптику.

Ниже — определение двух выделенных конфигураций, их анатомия, логика работы и чем они отличаются от «чисто индивидуальной пирамиды».

Общее определение конфигурации социальной пирамиды

Конфигурация пирамиды — это устойчивый способ организации доступа к ресурсам и распределения власти внутри группы (или ячейки общества), который возникает из индивидуальных стратегий ключевых акторов, но затем обретает собственную логику, подчиняя поведение всех участников.

В отличие от индивидуальной пирамиды (человек сам решает, что ему важно), в социальной конфигурации:

Пирамида навязывается сверху (олигархом, научным советом) или снизу (массой).

Ресурсы перераспределяются по правилам (явным или негласным).

Члены группы получают доступ к разным уровням в зависимости от лояльности, полезности, близости к центру.

Рассмотрим два примера, две крайности:

Амебная (олигархическая) пирамида — экспансивная, рыхлая, ресурсоёмкая.

Башня из слоновой кости (элитарный союз) — сжатая, закрытая, статусная.

Первая модель: «Амебная (олигархическая) пирамида»

Это конфигурация, в которой центральный актор (олигарх) строит разросшийся «ближний круг» из зависимых людей, присваивая избыточные ресурсы (недвижимость, активы, особняки) не столько для личного потребления, сколько для обеспечения лояльности и расширения зоны контроля. Формально это пирамида (вертикаль власти), но по факту — амеба, расплывающаяся вширь без строгой иерархии и без целевой эффективности.

Ее анатомия

Центр – олигарх (иногда семья/клан). Ближний круг – личная обслуга: телохранители, шофёры, домоправители, советники, любовницы, их родственники — все, чья лояльность подтверждена прямым доступом к ресурсам.

Ресурсная стратегия состоит в накоплении избыточных активов (зарубежная недвижимость, яхты, пустующие особняки, офшоры) не для использования, а для консервации и раздачи «своим».

Принцип включения основан на личной преданности, а не компетентности.

Динамика показывает расплывание структуры — число «своих» растёт, ресурсы распыляются, эффективность падает.

Экономический след в виде мертвых активов (пустующая недвижимость, неиспользуемые земли), коррупции, нецелевого расходования.

Почему это не пирамида, а «амеба»?

Классическая пирамида — это жёсткая иерархия с сужением к вершине. Чем выше, тем меньше людей.

У олигарха — наоборот: нижние слои («обслуга», «ближний круг») разрастаются бесконтрольно, потому что:

Каждый новый член круга тянет за собой своих (родню, друзей, знакомых).

Уволить или сократить нельзя — это подрывает лояльность.

Ресурсы (особняки, акции) оседают мёртвым грузом, так как их цель — не производство, а удержание людей.

Формально олигарх на вершине, но реально он «сидит на амебе», которая поглощает всё больше ресурсов, не производя ничего, кроме лояльности.

Пример из реальности

Условный олигарх покупает особняк в Лондоне за £50 млн. В нём постоянно живут:

Дворецкий (брат шофёра)

Повар (муж сестры любовницы)

Охрана (бывшие сослуживцы, 12 человек сменами)

Личный пилот вертолёта (кум)

Сам олигарх бывает там 2 недели в году. Остальное время дом стоит пустой, но налоги, коммуналка, зарплаты — идут. Это не «потребление», а инструмент удержания амебы в форме.

Уровни пирамиды Маслоу в такой конфигурации

Физиология для олигарха перекрыта с избытком, для ближнего круга полностью закрыта (зарплата, еда, жильё)

Безопасность для олигарха иллюзия (личная охрана, бронированные авто). Его круга условная, за счёт олигарха.

Принадлежность для олигарха — имитация («я свой среди своих»), для круга — гипертрофирована (образ новой семьи).

Уважение к олигарху — внешнее (демонстрация ресурсов) + внутреннее (страх слуг). Для круга — уважение к олигарху = гарантия выживания.

Самоактуализация у олигарха заблокирована (олигарх не творит — он только перераспределяет). У его круга отсутствует (функция — быть преданным).

Итог: пирамида не работает как лестница развития. Она работает как паутина удержания.

Разберем структуру, которая сложилась вокруг Бориса Березовского. Он был не просто богатым предпринимателем, а человеком, который выстроил свою власть и влияние не столько через владение активами, сколько через управление «ближним кругом». Его подход идеально иллюстрирует модель «амебной» пирамиды, где центр притягивает и контролирует расширяющиеся круги лояльности.

Сердце империи: «Семья» и кремлёвский коридор. Вершина пирамиды Березовского — это не формальная должность, а его близость к первому президенту России. Его ключевым ресурсом был прямой доступ к Борису Ельцину через его ближайшее окружение, в первую очередь через дочь президента Татьяну Дьяченко и её мужа Валентина Юмашева. Эта связь позволяла Березовскому влиять на решения главы государства и делать себя незаменимым.

Его власть держалась на статусе «серого кардинала». Как он сам заявлял после выборов 1996 года, он и другие крупные бизнесмены вложили деньги в победу Ельцина и теперь должны были «пожинать плоды» — занимать ключевые посты. Сам Березовский был заместителем секретаря Совета безопасности РФ, исполнительным секретарём СНГ и депутатом Госдумы.

Ключевой принцип управления Березовского: не владеть, а контролировать. Связи в Кремле были тем рычагом, который позволял ставить на ключевые должности в компаниях своих людей, не имея контрольных пакетов акций.

Теперь о ближнем круге. Ближний круг Березовского состоял из двух типов людей: те, кто управлял его империей, и те, кто был его политическим щитом. Это были люди, которых он непосредственно ставил управлять своими «трофеями».

«Сибнефть». Ключевой фигурой здесь был Роман Абрамович, который выступил партнёром Березовского. Абрамович занимался стратегией и управлением, в то время как Березовский обеспечивал политическую «крышу».

«Аэрофлот». Березовский поставил своего человека Николая Глушкова на должность, которая позволяла контролировать финансовые потоки авиакомпании. Позже именно против

Глушкова было возбуждено уголовное дело, которое стало началом конца империи Березовского.

ОРТ и СМИ. В медиа-империи Березовского были свои ключевые фигуры, такие как главный редактор «Независимой газеты» Виталий Третьяков, который формально получил контрольный пакет акций издания через «Объединённый банк», оставаясь зависимым от Березовского.

«Кошелёк» и «крыша»: Объединённый банк и ФСК. Для функционирования всей системы были необходимы два ключевых инструмента:

Объединённый банк служил главным «кошельком» империи. Контроль над ним осуществлялся через подставные фирмы, принадлежащие «близким» к Березовскому людям, что позволяло замкнуть на него денежные потоки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.