

12+

КАК ВЫИГРАТЬ ЛЮБЫЕ ВЫБОРЫ



ПОПУЛИСТ

ДМИТРИЙ ГЕРЕГ

Дмитрий Герег
**Популист. Как выиграть
любые выборы**

<https://litres.ru/74257304>

ISBN 9785007058476

Аннотация

Сатирическое руководство о том, как популисты превращают страх, надежду и хаос в победу на выборах. Автор разбирает методы управления массами — от античных демагогов до современных политических шоуменов. Остроумная и пугающе реалистичная книга о том, как выигрываются выборы и почему расплачиваться за это в итоге приходится всем остальным.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Часть I. Создание врага и управление страхом	9
Глава 1	9
ИСКУССТВО СТРАВЛИВАНИЯ	9
КЛАССОВ	
Глава 2	15
АРХИТЕКТОР НАРОДНОГО ВОСТОРГА	15
Глава 3	21
РЕМЕСЛО ЯРОСТИ	21
Глава 4	26
ЭВОЛЮЦИЯ АБСУРДА	26
Глава 5	31
ТОРГОВЛЯ НЕВИДИМЫМ УЖАСОМ	31
Глава 6	37
ТРИУМФ ИЛЛЮЗИИ	37
Глава 7	41
СОЗДАНИЕ СУПЕРЗЛОДЕЯ	41
Часть II. Аттракцион щедрых обещаний	47
Глава 8	47
ВЕЛИКИЙ ПЕРЕДЕЛ	47
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Популист Как выиграть любые выборы

Дмитрий Герег

© Дмитрий Герег, 2026

ISBN 978-5-0070-5847-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Добро пожаловать, мой амбициозный друг. Если эта книга оказалась у вас в руках, значит, в глубине души вы уже всё поняли. Вам надоело вставать по будильнику, терпеть начальство, изображать энтузиазм на совещаниях и ждать повышения, которое вот-вот случится, и так последние семь лет. Вам надоело платить налоги, слушать советы «финансовых экспертов» и верить в сказку о том, что усердный труд обязательно приведёт к успеху. И однажды вас осенило: зачем вообще карабкаться по карьерной лестнице, если можно просто оседлать волну человеческой глупости и въехать на ней прямо в главное кресло страны?

Поздравляю. Вы начали мыслить, как будущий политик. Сразу успокою: эта книга — не унылый учебник по политологии, написанный человеком в твидовом пиджаке, который считает диаграммы формой развлечения. Здесь не будет заумных терминов вроде «институционального баланса» или «макроэкономической стабилизации». Подобную чушь оставьте рафинированным интеллектуалам в роговых очках. Они знают всё об экономике, но почему-то на выборах всегда проигрывают парням вроде вас — парням, которые не знают, чем профицит отличается от дефицита, зато умеют уверенно смотреть в камеру, громко говорить и с искренним лицом обещать гражданам золотые горы.

Давайте сразу зафиксируем главную аксиому нашего ремесла, без которой вам лучше вернуться к своей скучной работе за три копейки: люди не голосуют умом, они голосуют сердцем и базовыми инстинктами. Именно поэтому вы здесь. Это основа всего. Человечество веками строило цивилизацию. Люди придумывали суды, парламенты, конституции, независимую прессу, систему сдержек и противовесов. Казалось бы, зачем? Чтобы защитить общество от тирании, хаоса и откровенных авантюристов. Другими словами — от таких, как вы. Но у всей этой сложной конструкции есть одна фундаментальная уязвимость. Демократия.

Раз в несколько лет миллионы людей приходят на избирательные участки, берут бюллетень и внезапно превращаются из взрослых рациональных граждан в покупателей на гигантской распродаже чудес. В этот момент критическое мышление отключается почти полностью. Никто не хочет слушать о том, что бюджет ограничен. Никто не хочет слышать, что реформы займут десять лет. Никому не интересно, что экономика — сложная система.

Люди хотят простых ответов. Простых врагов. Простых решений. И, желательно, бесплатно. Они хотят верить, что существует человек, который придёт и всё исправит. Снизит цены. Повысит зарплаты. Накажет коррупционеров. Вернёт утраченное величие. Победит всех внешних врагов. Построит мосты, дороги, заводы и светлое будущее — желательно к следующему понедельнику. И вот здесь на сцену выходите

вы.

Популизм — это не идеология. Это искусство. Тонкое, почти ювелирное мастерство продавать людям их собственные желания, страхи и фантазии, завернув их в красивые лозунги. Настоящий популист не ведёт народ через трудности к великой цели. Это слишком долго и сложно. Настоящий популист делает кое-что гораздо эффективнее: он становится зеркалом. Каждый человек должен увидеть в вас отражение самого себя. Уставший рабочий должен услышать, что во все виноваты элиты. Бедный студент — что богатые всё украли. Предприниматель — что государство ему мешает. Пенсионер — что раньше было лучше. Молодёжь, что именно она изменит мир. И все вместе должны поверить, что только вы способны восстановить справедливость. Даже если пять минут назад вы обещали прямо противоположное другой аудитории.

В этом руководстве мы подробно разберём инструменты, которыми пользовались величайшие мастера политического спектакля. Вы узнаете: как правильно обвинять внешних врагов во внутренних проблемах; как пообещать построить мост там, где нет даже реки, и заставить избирателей добровольно скинуться на цемент; почему уверенность всегда важнее компетентности и как пережить грандиозный провал так, чтобы через пару лет вас снова избрали спасителем нации. Но прежде всего вам придётся избавиться от опасных иллюзий.

Забудьте про стыд. Забудьте про последовательность. Забудьте про здравый смысл. Логика не выигрывает выборы. Истина не собирает рейтинги. Цифры не вызывают оваций. Люди любят не тех, кто говорит правду. Люди любят тех, кто говорит то, что они давно хотели услышать. Поэтому выпрямите спину. Наденьте самое серьёзное выражение лица. Научитесь уверенно смотреть вдаль, словно прямо сейчас думаете о судьбе нации. Наберите полные лёгкие воздуха — и приготовьтесь обещать. Обещать всем. Обещать всё. Обещать невозможное так уверенно, будто оно уже выполнено вчера. А если однажды вас спросят, можно ли реализовать ваши обещания, просто улыбнитесь.

Настоящий мастер никогда не позволяет реальности мешать хорошей предвыборной кампании. В конце концов, как говорил один мудрый человек: «Если ваши обещания можно выполнить, значит, у вас просто не хватило фантазии». Переворачивайте страницу. Пора научиться управлять этим цирком.

Часть I. Создание врага и управление страхом

Глава 1

ИСКУССТВО СТРАВЛИВАНИЯ КЛАССОВ

Если вы думаете, что для старта политической карьеры вам нужны глубокие экономические знания, команда экспертов и пошаговый план реформ — поздравляю, вы идеальный кандидат на роль вечного неудачника.

Запомните первое и самое главное правило популиста: люди не хотят, чтобы вы решали их проблемы.

Люди хотят знать, кто виноват в том, что эти проблемы существуют. Попытка объяснить толпе, что кризис наступил из-за дефицита торгового баланса или изменения логистических цепочек, эквивалентна политическому самоубийству. Толпа зевнёт и уйдёт к вашему конкуренту. Но стоит вам выйти на трибуну, ткнуть пальцем в сторону роскошного квартала и твёрдо произнести: «Вы бедствуете, потому что

вон те гады всё у вас украли!» — и вы мгновенно превращаетесь в народного мессию.

Этому фокусу больше двух тысяч лет. И лучшими учителями здесь выступают братья Гракхи — Тиберий и Гай, два благородных римских аристократа, которые первыми поняли, как конвертировать классовую ненависть в абсолютное политическое влияние.

Представьте себе Древний Рим во II веке до нашей эры. Республика процветает, легионы побеждают, но внутри государства зреет нарыв. Богатые патриции — римская элита — скупили колоссальные массивы земель, создав огромные плантации — латифундии. Работают там рабы, которых после войн пруд пруди. А простые римские граждане — плебеи, возвращаясь с военной службы, обнаруживают, что их маленькие участки разорены, работы нет, а сами они превратились в нищий городской пролетариат. И тут на сцену выходят братья Гракхи. Причём они сами — отпрыски одного из самых знатных, богатых и уважаемых семейств Рима. Их дед — сам Сципион Африканский, победитель Ганнибала. Казалось бы, сидите в Сенате, пейте вино из золотых кубков и наслаждайтесь жизнью. Но братья были слишком амбициозны, чтобы просто быть «одними из многих» в Сенате. Они решили сыграть по-крупному.

В 133 году до н. э. старший брат, Тиберий Гракх, избирается народным трибуном — таким легальным оппозиционером с правом вето. Вместо того чтобы предложить скуч-

ную налоговую реформу, он делает ход конём — выдвигает аграрный закон. Закон звучал божественно для бедняков и кошмарно для Сената. Сенаторы начали кричать, что это популизм, подрыв устоев и вообще незаконно, ведь они владели этими землями поколениями. Что делает Тиберий? Начинает ли он цивилизованные дебаты? Конечно, нет. Он включает режим «Голос народа». Тиберий выходит на форум, смотрит на толпу оборванных граждан и толкает речь, которая вошла в учебники по манипуляции: «Даже дикие звери в Италии имеют свои норы и логова, а люди, которые сражаются и умирают за Италию, не имеют ничего, кроме воздуха и света! Они воюют и гибнут ради роскоши и богатства других; их называют владыками мира, а между тем у них нет ни единого комка собственной земли!»

Толпа рыдает. Толпа готова разорвать Сенат голыми руками. Тиберий добивается своего: закон принят в обход Сената, через народное голосование. А когда его главный политический оппонент, другой трибун, Октавий, пытается наложить вето, Тиберий просто берёт и заставляет народ проголосовать за снятие Октавия с должности. Абсолютный слом институтов! «Если трибун идёт против воли народа, он больше не трибун!» — гениальная формула, оправдывающая любой беспредел.

Гневом толпы нужно управлять и направлять, иначе он обрушится на вас.

Через десять лет его младший брат, Гай Гракх, развива-

ет успех. Он понимает, что крестьяне далеко, а голосует-то городской плебс. И Гай вводит хлебный закон: государство обязано продавать зерно римской бедноте по фиксированной, экстремально низкой цене — практически даром. Экономика Рима трещит, казна пустеет, но Гая готовы короновать.

Из биографии Гракхов вы должны извлечь три фундаментальных правила, которые позволят вам открыть ногой дверь в большую политику.

ПРАКТИКУМ ПО СТРАВЛИВАНИЮ

1. Выберите осязаемого врага

Враг не должен быть абстрактным. «Мировой экономический кризис» — плохой враг, его нельзя побить палкой. «Зажравшиеся сенаторы на виллах» или «олигархи в элитных посёлках» — идеальный враг. Избиратель должен видеть объект своей ненависти каждый раз, когда включает телевизор или проезжает мимо дорогого ресторана. Ваша задача — связать бедность избирателя с богатством этого Врага прямой причинно-следственной связью. «Ты недоедаешь не потому, что ленив, а потому, что они переедают».

2. Плевать на правила игры

Когда вы начнёте продвигать свои безумные законы, например, законодательно запретить увольнять людей и под-

нять МРОТ в десять раз, старая политическая система начнёт сопротивляться. Суды, конституция, регламенты — всё это будет вставать у вас на пути. Ваш ответ должен быть агрессивным: объявляйте все эти институты «защитниками элиты». Если суд блокирует ваш закон, кричите: «Этот суд куплен олигархами, они идут против воли одиннадцати миллионов честных граждан!» Апеллируйте напрямую к толпе, минуя посредников.

3. Обещайте материальное и понятное

Никаких долгосрочных программ «Развития цифровой инфраструктуры до 2040 года». Только хардкор: отобрать землю, заводы и сверхприбыли у врагов; раздать всё это вам в виде бесплатных участков, пособий, фиксированных цен на бензин и хлеб. Толпа должна физически ощущать выгоду от вашего прихода к власти. Хлеб по дешёвке сегодня работает лучше, чем обещание сильной экономики завтра.

История Гракхов была бы идеальной, если бы не один нюанс — оба брата закончили плохо. Сенаторы, поняв, что законными методами этих популистов не остановить, просто собрали верных людей, вооружились дубинками и устроили на форуме знатную поножовщину. Тиберия забили до смерти ножкой от скамейки прямо во время выборов, а Гаю пришлось приказать своему рабу заколоть его, когда его окружила разъярённая гвардия патрициев. Но пусть этот финал вас не пугает! Внимательно посмотрите, в чём была ошибка

братьев.

Ошибка Гракхов: они заигрались в «народных защитников» и забыли создать собственную силовую структуру. Они думали, что любовь безоружной толпы защитит их от тяжёлых сенаторских дубин.

Ваша модификация: когда вы сравите классы и поднимете волну народной ярости, используйте эту энергию не только для принятия законов, но и для немедленного формирования личной гвардии. Назовите её «Комитет народной безопасности» или «Лига защиты справедливости». Пусть штурмовики из числа преданных фанатов охраняют вас, пока вы делите чужие латифундии.

Резюме главы:

- Назначьте виновного — Сенат, Уолл-стрит, олигархов.
- Предложите отнять у них ресурсы и раздать толпе.
- Объявите любые законы, мешающие этому, «заговором против народа».
- Заведите личную охрану прежде, чем у Врага лопнет терпение.

Глава 2

АРХИТЕКТОР НАРОДНОГО ВОСТОРГА

Если вы ищете прототип правителя, который овладел искусством превращения народных страстей в фундамент личной власти, то ваш взгляд неизбежно упрется в фигуру Перикла. Он не был «вождем» в привычном нам понимании — крикливым демагогом, размахивающим руками на площади. Напротив, Перикл был своего рода аристократическим сфинксом. Он происходил из знатнейшего рода Алкмеонидов, носил тяжелые доспехи с таким достоинством, что казалось, будто они были на нем всегда, и обладал даром говорить так, будто каждое его слово было продиктовано самой судьбой.

Его истинный талант заключался в поразительной мимикрии. Будучи «своим» среди олигархов, он выстроил систему, при которой интересы городской бедноты — ремесленников, матросов и мелких лавочников — стали неразрывно связаны с его политической судьбой. Он понимал: чтобы править Афинами, не нужно пытаться переубедить всех. Достаточно убедить большинство, что они — избранные, а любой, кто критикует методы лидера, критикует само их исключитель-

ное право на власть.

Популизм часто возникает как борьба с привилегированными группами. Такая политика может быть полезной, если создает более справедливую систему, а не просто ищет врага.

Перикл практиковал стратегию «дистанцированного присутствия». Он редко появлялся в собраниях, не желая примелькаться и стать обыденным. Он намеренно ограничивал свои выступления, приберегая их для моментов критического напряжения, когда слова звучат как вердикт оракула. В эти редкие минуты он превращал демократическое собрание в пространство собственного влияния, где его воля пропитывала сознание каждого слушателя.

Перикл окружил себя философами, скульпторами и поэтами, сделав их частью своего образа. Его личный престиж был надежно защищен культурным ореолом — если вы критикуете Перикла, вы критикуете Просвещение. Он не давал людям милостыню; он давал им право ощущать себя государством. Система государственных выплат за участие в жизни города создала класс профессиональных граждан, чье материальное благополучие зависело от процветания перикловской системы. Даже когда город страдал от эпидемии или поражений, Перикл сохранял олимпийское спокойствие. Он транслировал уверенность в том, что все трудности — лишь временные препятствия на пути к великому предназначению, которое он один способен разглядеть сквозь туман вре-

мени.

Перикл не просто управлял Афинами; он превратил город в продолжение своей личности. Его жизнь — это урок того, как сделать так, чтобы народ не просто терпел правителя, а нуждался в нем как в единственном гаранте собственной значимости. Он был архитектором восторга, человеком, который заставил историю работать на себя, даже когда его собственные политические механизмы начали скрипеть под тяжестью реальности.

Запомните урок: поддержка народа сама по себе не гарантирует правильность политики.

Когда оппоненты Перикла обвинили его в растрате союзнических денег (предназначенных для обороны от персов) на украшение Афин, он не стал оправдываться скучными отчетами. Он предложил сделку: «Если народ недоволен тратами, я объявлю все стройки своими, но тогда и надпись на них будет гласить: „Перикл“». Демос, разумеется, пришел в ярость от такой дерзости и потребовал, чтобы «народное золото» продолжало течь в великие стройки.

В чем фокус: Перикл перевел дискуссию из плоскости «финансовой ответственности» в плоскость «национальной гордости». Он превратил налогоплательщиков в соавторов монументального величия. Любое посягательство на бюджет стало восприниматься как посягательство на личность каждого афинянина.

ПРАКТИКУМ СТРОИТЕЛЬСТВА АКРОПОЛЯ

1. Создайте «врага у ворот»

Если нет персов, их нужно придумать (или преувеличить их угрозу). Страх — лучший клей для сплочения электората вокруг лидера. Вы где-то это уже слышали, не так ли? Верно! Это классика управления массами.

2. Легализуйте подкуп через «социальное благо»

Перикл ввел плату за участие в судах и советах. Это не взятка, это «поддержка гражданского долга». Найдите способ давать людям деньги, называя это «справедливым распределением».

3. Овладейте искусством «золотого слова»

Перикл не говорил с трибуны — он вещал. Используйте риторические приемы, которые заставляют слушателя чувствовать себя не объектом управления, а носителем священной воли. Визуализируйте величие: постройте свой Акрополь. Это может быть инфраструктурный проект, монумент или даже масштабная программа пособий. Люди должны видеть результат «правильного выбора» в камне или в кошельке.

Опасности подхода Перикла: как только вы приучите электорат к «бесплатным» благам, любой их дефицит будет восприниматься как предательство. Чем больше вы строите,

тем больше требуете ресурсов. Перикл довел Афины до пика, за которым последовала неизбежная война (Пелопоннесская), так как деньги союзников кончились, а их терпение — тем более. Постоянная апелляция к «воле народа» в обход формальных правил рано или поздно приводит к тому, что правила становятся фикцией. Когда народ поймет, что он может всё, он в первую очередь потребует головы своего кумира.

Перикл показал, что популизм — это не просто обещания, а создание новой реальности, в которой интересы толпы и личные амбиции лидера становятся неразличимы. Главный секрет: убедите их, что их желания — это ваше стратегическое видение. Если вы добьетесь этого, они будут защищать ваши ошибки с таким же рвением, с каким вы тратили их золото.

Резюме главы:

— Используйте своё социальное происхождение как рычаг, но всегда выступайте «голосом большинства». Истинный популист — это аристократ духа, который делает вид, что живет ради нужд простого человека.

— Никогда не называйте расходы «тратами». Любое вложение государственных средств — это инвестиция в «национальную гордость» или «гражданское достоинство». Люди должны чувствовать, что они не просто получают пособие, а соучаствуют в создании великого наследия.

— Не будьте доступным «своим парнем» на каждом углу. Экономия собственного присутствия создает ореол сакральности. Появляйтесь только тогда, когда общественное мнение готово к вашим словам, как к последней истине.

— Окружите себя интеллектуалами и творцами. Сделайте так, чтобы любая атака на вашу политику выглядела как нападка на культуру, прогресс и просвещение.

— Ваша главная цель — сделать так, чтобы материальное благополучие и самоощущение гражданина стали неразрывно связаны с вашим пребыванием у власти. Когда люди решат, что вы и есть «государство», они будут защищать вас, как самих себя.

Глава 3

РЕМЕСЛО ЯРОСТИ

Если Перикл был архитектором, возводящим храмы величия, то Клеон — это поджигатель, который греется у огня. Он — антипод своего предшественника, человек, доказавший, что для захвата власти не нужны ни благородное происхождение, ни глубокий интеллект. Нужны лишь правильный тембр голоса, умение скандалить и непоколебимая вера в то, что гнев толпы — это самый эффективный электоральный капитал.

Клеон не происходил из знати; он был владельцем кожевенной мастерской. В мире, где политикой занимались «лучшие люди», его появление было плевок в лицо традиции. Клеон сделал ставку на тех, кому нечего терять, и на тех, кто устал от высокомерия «образованной элиты». Он ворвался на трибуну, когда Перикл уже начал терять хватку. Его метод был пугающе прост: он никогда не убеждал — он обвинял. Если Перикл возвышал толпу до своего уровня, то Клеон опускался до уровня самых низменных инстинктов толпы. Он первым понял, что крик на агоре эффективнее логических доводов, а оскорбление оппонента — лучшее доказательство собственной правоты.

Клеон постоянно искал предателей, шпионов и коррупционеров среди богатых. Он создал атмосферу постоянно-го подозрения: если ты богат, значит, ты украл; если ты образован, значит, ты презираешь народ. Он сделал политику «занятием для всех», но цена этого участия была высока — афинская общественная жизнь превратилась в нескончаемую череду судебных процессов и доносов.

Урок: популизм часто начинается с деления общества на «настоящий народ» и «предателей».

Когда восставший город Митилена был подавлен, афинское собрание в припадке гнева проголосовало за казнь всех мужчин города и продажу женщин и детей в рабство. На следующий день афиняне протрезвели и засомневались в жестокости приговора. Клеон вышел к трибуне и сделал ход, который вошел в учебники демагогии: он обвинил саму жалость в предательстве. Он заявил, что отмена приговора — это признак слабости, а слабость — это гибель демократии. Он не говорил о справедливости или военном праве; он говорил о том, что «народ, который меняет решения, — это не народ, а сборище рабов». Он заставил людей голосовать не за здравый смысл, а за страх показаться слабыми.

ПРАКТИКУМ ПОСЕВА ГНЕВА

1. Продавайте гнев, а не надежду

Надежда требует долгого планирования, гнев — это эмо-

ция момента. Заставьте аудиторию почувствовать, что их нынешнее положение — результат чьего-то злого умысла.

2. Сделайте «элитарность» ругательством

Клеон успешно клеймил любого, кто пытался говорить спокойно или логично, как «врага народа» или «оторванного от жизни сноба».

3. Используйте парадокс «совести»

Если люди сомневаются в правильности ваших радикальных мер, внушите им, что сомнение — это порок. Сделайте жестокость или крайность признаком решительности.

4. Количество важнее качества

Клеон постоянно вносил предложения, которые отвечали сиюминутным запросам толпы. Будьте всегда «за» то, что хочет толпа здесь и сейчас, даже если завтра это приведет к катастрофе.

Клеон стал заложником своего стиля. Он не мог позволить себе быть умеренным, иначе его бы немедленно сожрали те, кого он сам приучил к радикализму. В отличие от Перикла, Клеон ничего не создал. Он только разрушал авторитеты. Как только у него закончились враги, его собственная некомпетентность стала очевидной для всех. Популизм, основанный на агрессии, всегда заканчивается на поле боя. Клеон, не будучи полководцем, попытался командовать ар-

мией и погиб в первом же бою, доказав, что кричать на площади и сражаться — разные вещи.

Резюме главы:

— Гнев — самый быстроликвидный электоральный актив. Вместо того чтобы предлагать программы развития, сфокусируйтесь на артикуляции недовольства масс: они должны видеть в вас человека, который разделяет их праведный гнев.

— Сделайте спокойный тон и рациональную аргументацию признаком «чуждости» и «элитарности». Любой, кто пытается рассуждать логично, должен выглядеть в глазах толпы как враг, пытающийся навязать свои правила игры.

— Ловушка «решительности». Используйте любой акт сомнения или проявления милосердия как доказательство слабости. Убедите сторонников, что отступление от принятого (даже безумного) решения — это крах их собственного достоинства.

— Атмосфера постоянной осады. Внедрите в сознание электората идею, что вокруг — сплошные предатели и коррупционеры. Постоянная «охота на ведьм» позволяет вам оставаться в центре внимания и отвлекать народ от ваших собственных управленческих ошибок.

— Помните, что стиль Клеона не предполагает возможности для отступления. Если вы приучили толпу к агрессии, вы обязаны быть самым агрессивным до конца — иначе толпа

немедленно потребует вашей головы, чтобы утолить свой голод. Ярость — это инструмент разрушения, а не строительства. Если вы будете только критиковать, вы станете заложником деструкции; как только внешние враги закончатся, ваша некомпетентность станет единственной темой для обсуждения.

Глава 4

ЭВОЛЮЦИЯ АБСУРДА

Гипербол принес в политику то, чего там раньше не было: полное отсутствие тормозов. Его имя стало нарицательным для обозначения политика, чья единственная «программа» — быть настолько назойливым и нелепым, что народ начинает воспринимать его как «своего». Гипербол — это доказательство того, что, если вы не можете победить харизмой или страхом, вы можете победить чистотой абсурда.

Запомните урок: известность и громкие обвинения не заменяют государственное видение.

Гипербол был выходцем из самых низов — по одной из версий, он был ламповых дел мастером, по другой — просто проходимцем, сделавшим карьеру на агоре. Он не обладал ни ораторским даром Перикла, ни напором Клеона. Его главным оружием была безграничная наглость. В Афинах существовал механизм ostracism — ежегодного голосования, с помощью которого граждан могли изгнать из города любого политика, если тот становился «слишком опасным» или просто надоедал. Гипербол довел этот механизм до фарса. Он пытался использовать ostracism для устранения своих оппонентов, но в итоге афиняне, уставшие от его постоян-

ных интриг и нелепых выходов, объединились и изгнали самого Гипербола. Это был последний случай применения остракизма в Афинах — процедура была дискредитирована до основания.

Гипербол учит нас тому, что для победы над серьезными игроками нужно превратить их мир в цирк, где ваш противник не может сохранять лицо, отвечая на ваши выпады.

Усвойте урок: общество начинает терять доверие к институтам, когда они используются для мелкой политической борьбы.

Гипербол постоянно подстрекал народ голосовать за изгнание политиков, которые были куда выше его по статусу и уму. Он сделал остракизм инструментом личной мести. В конечном счете, его оппоненты — Никий и Алкивиад, которые до того ненавидели друг друга, — заключили временный союз, чтобы проголосовать против Гипербола.

В чем фокус: Гипербол не пытался победить в дискуссии. Он пытался замучить своих противников до такой степени, чтобы они начали совершать ошибки. Он превратил политическую борьбу в «битву на истощение» терпения. Когда он был изгнан, он не ушел с позором — он ушел как единственный человек, ради которого «великие» политики были вынуждены пойти на союз. Он сделал себя значимым через собственное поражение.

1. Инфляция серьезности

Если противник ведет себя достойно, ведите себя максимально вульгарно. Чем выше уровень дискуссии, тем сильнее вы должны тянуть его вниз. Ваша задача — создать условия, при которых противник будет чувствовать себя нелепо, пытаясь спорить с вами на серьезные темы.

2. Использование «анти-рейтинга»

Не бойтесь быть ненавидимым. Ненависть — это тоже форма признания. Если о вас говорят все, вы уже победили. Гипербол был посмешищем, но он был единственным посмешищем, которое определяло повестку.

3. Тактика «шума»

Если вы не можете доминировать содержательно, доминируйте количественно. Генерируйте столько инфоповодов, судебных исков и призывов к действию, чтобы электорат перестал пытаться понять суть ваших предложений и начал реагировать только на вашу активность.

4. Фарс как стратегия

Превратите любой важный политический акт в шоу. Если вас пытаются судить — сделайте из суда цирк. Если вас изгоняют — уйдите как жертва «заговора элит».

Опасности популизма Гипербола: в какой-то момент вы

становитесь настолько токсичным, что даже ваши союзники начинают тяготиться вашим присутствием. Гипербол «убил» остракизм своим злоупотреблением — так же и вы можете уничтожить систему, которая вас кормит. Если вы слишком долго играете шута, вас перестают воспринимать всерьез даже в критических ситуациях. Когда вам потребуется поддержка, никто не воспримет вас как лидера, способного на ответственные решения.

Ваша тактика «шума» рано или поздно породит еще более шумного и нелепого конкурента. Политический абсурд не терпит пустоты — всегда найдется тот, кто будет еще громче и нелепее вас.

Резюме главы:

— Сводите любую сложную политическую проблему к личному конфликту или нелепому лозунгу.

— Ваша неспособность чувствовать неловкость — это ваше конкурентное преимущество перед образованными оппонентами, скованными приличиями.

— Если вы не можете победить в рамках правил, делайте правила настолько абсурдными, чтобы они перестали работать для всех.

— Не важно, что о вас говорят — важно, чтобы не могли говорить ни о ком другом. Любой негатив конвертируйте в узнаваемость.

— Помните, что рано или поздно оппоненты могут объ-

единиться против вас. Всегда имейте план «Б» на случай, если ваша назойливость станет для системы невыносимой. Постоянная эксплуатация политических процедур в личных целях ведет к их окончательному краху. Будьте готовы к тому, что после вашего правления система может просто перестать функционировать.

Глава 5

ТОРГОВЛЯ НЕВИДИМЫМ УЖАСОМ

Если в первой главе мы научились стравливать людей на основе осязаемой, материальной зависти (земля, деньги, хлеб), то сейчас мы переходим на уровень высшего пилотажа. Настоящий гроссмейстер популизма знает: осязаемый враг — это хорошо, но невидимый враг — гораздо лучше.

Землю Гракхов можно измерить в югерах, а деньги олигархов можно сосчитать. Это значит, что рано или поздно ваш электорат сообразит проверить отчётность. Но что, если ваш враг — это неосязаемая, проникающая сквозь стены, бесплотная угроза, которая свила гнездо прямо в головах ваших сограждан? Что, если это идея? Идея, которая подтачивает устои государства, пока честный работяга спит в своей постели? Торговля чистым, дистиллированным страхом — самый прибыльный бизнес в истории политики. И его абсолютным королём, чей опыт вам предстоит перенять, является сенатор от штата Висконсин Джозеф Маккарти.

Конец 1940-х — начало 1950-х годов. В мире разгорается холодная война. СССР взорвал свою первую атомную бомбу, Китай стал коммунистическим, в Америке — паника и шпиономания. На этой волне в Сенат проскакивает Джозеф

Маккарти — ничем не примечательный, довольно блеклый политик с плохой репутацией, замешанного в паре мелких коррупционных скандалов. Его карьера катилась под откос, близились новые выборы, и ему позарез нужен был грандиозный инфоповод. 9 февраля 1950 года Маккарти выходит на трибуну перед Республиканским женским клубом в городе Уилинг, Западная Вирджиния. В руках у него обычный лист бумаги. Он поднимает его над головой и произносит фразу, которая навсегда изменила Америку: «У меня в руках список из 205 человек, которые были известны госсекретарю как члены коммунистической партии и которые, тем не менее, продолжают работать и формировать политику Государственного департамента!»

Бум! Зал ахнул. Пресса сошла с ума. Страна замерла в ужасе. Никаких имён, никаких должностей, никаких доказательств — просто листок бумаги в руке сенатора, трясущегося от праведного гнева. Это и был запуск эпохи «маккартизма». Самое прекрасное в этой истории то, что никакого списка не существовало в природе. На бумажке, которой размахивал Джозеф, были набросаны тезисы его собственной речи и какие-то старые заметки. Более того, в течение следующих нескольких дней Маккарти путался в показаниях: сначала он сказал, что коммунистов 205, потом — что 57, а на следующем заседании Сената назвал цифру 81. Но это не имело никакого значения!

Запомните правило: толпа не запоминает цифры,

она запоминает эмоцию.

Эмоция Маккарти была безупречна — это был священный ужас перед «красной угрозой». В течение следующих четырёх лет Маккарти возглавлял постоянный подкомитет по расследованиям. Он вызывал на допросы дипломатов, генералов, писателей, актёров и режиссёров. Он уничтожал карьеры сотен людей. Если человек отказывался отвечать, ссылаясь на Конституцию, — значит, он шпион. Если человек признавался, что в молодости читал Маркса, — он шпион. Если человек горячо доказывал, что он патриот, — он шпион, который пытается внедриться в доверие. Выхода из этой ловушки не было. Чтобы запустить свою «охоту на ведьм» и стать самым грозным человеком в стране, используйте три главных правила Маккарти.

ПРАКТИКУМ ПО ТОРГОВЛЕ СТРАХОМ

1. Угроза должна быть невидимой и вездесущей

Не выбирайте врагом конкретную страну — это слишком геополитично. Выберите «внутреннюю заразу»: коммунизм, «неправильные ценности», «скрытых агентов влияния», «Тайное мировое правительство». Плюс такого врага в том, что им может оказаться кто угодно: ваш сосед, учитель вашей дочери, популярный телеведущий или министр обороны. Избиратель должен жить в постоянном напряжении, понимая, что единственный, кому можно верить в этом

безумном мире, — это вы.

2. Размахивайте «списком», но его не показывайте

Этот приём — жемчужина политических манипуляций. Всегда ссылайтесь на «секретные документы», «данные моих источников в спецслужбах» или «закрытые списки». «У меня есть список чиновников, берущих взятки». «У меня есть папка с именами тех, кто саботирует ремонт дорог». Никогда, слышите, никогда не публикуйте эти списки полностью. Пока они засекречены, вы держите за горло всю элиту. Каждый министр будет бояться, что его имя находится на тридцать второй странице вашей папки, и будет заглядывать вам в рот.

3. Превратите презумпцию невиновности в виновности

Если старые зануды-юристы скажут вам, что вину нужно доказывать в суде, рассмейтесь им в лицо. В популизме бремя доказательства лежит на обвиняемом. Вы просто бросаете фразу: «Профессор Смит подозрительно часто критикует нашу великую страну — пусть докажет, что он не работает на зарубежную разведку!» И пусть несчастный профессор три года отмывается от грязи, доказывая, что он не верблюд. Пока он оправдывается, вы уже обвините ещё десятерых.

Любой фокус со временем перестаёт работать. Каждому популисту важно понять, когда пора отказаться от старой

программы. Джозеф Маккарти умер в возрасте 48 лет — всеми забытый и презираемый Сенатом.

Почему его звезда закатилась так же быстро, как и возшла? Он совершил фатальную ошибку любого заигравшегося демагога — потерял берега и замахнулся на тех, у кого были реальные стволы. В 1954 году Маккарти решил, что он всесилен, и обвинил в симпатиях к коммунизму армию США. Он начал допрашивать боевых генералов и героев Второй мировой. Армейские юристы оказались ребятами крепкими. В прямом эфире, который смотрели 20 миллионов американцев, адвокат армии Джозеф Уэлш прервал очередной поток бреда Маккарти знаменитой фразой: «В конце концов, сенатор, осталось ли в вас хоть капля порядочности?»

Эффект страха мгновенно испарился. Оказалось, что, если короля страха не бояться, он превращается в обычного нетрезвого мужчину, который путается в бумажках. Сенат вынес ему порицание, а пресса просто перестала печатать его заявления.

Ваша модификация: никогда не нападайте на армию и силовые структуры, если они ещё не под вашим полным контролем. Вашими жертвами должны быть беззащитные интеллигенты: сценаристы, профессора, либеральные журналисты, дизайнеры и мелкие клерки. Их можно жрать пачками — за них никто не заступится с пулемётом. Силовиков же нужно, наоборот, хвалить и подкармливать, заявляя, что

вы вместе с ними защищаете родину от невидимой заразы.

Резюме главы:

- Найдите абстрактную угрозу, которая пугает обывателя до икоты.
- Объявите, что эта угроза проникла во все сферы жизни.
- Создавайте иллюзию обладания тайным знанием.
- Жрите интеллигенцию, дружите с армией и никогда не признавайте ошибок.

Глава 6

ТРИУМФ ИЛЛЮЗИИ

Кола ди Риенцо — это «популист-мистик». Он не просто хотел власти, он хотел театральной постановки величия. В XIV веке в Риме он совершил невозможное: без армии, без денег, опираясь только на силу собственного красноречия и аллегорические картины, он на короткое время стал властителем «Вечного города». Он показал, что народ жаждет не просто хлеба — он жаждет величественного сценария, в котором он сам играет роль героя.

Урок: популистские движения часто опираются не только на недовольство настоящим, но и на идеализированное прошлое.

Сын трактирщика и прачки, Кола обладал необычайным даром — он умел «читать» историю как комикс. В Риме, который в его время представлял собой руины, населенные враждующими феодалами, он нашел пустующую нишу: ностальгию по былому величию. Он не обещал реформ — он обещал возрождение Империи. Кола был мастером визуальной пропаганды задолго до изобретения плакатов. Он выставлял на площадях картины, изображающие угнетение бедных и страдания города. Его риторика была пропитана

мессианством: он провозгласил себя «Трибуном Свободы, Мира и Справедливости». Он был идеальным популистом, потому что искренне верил в то, что его личная судьба — это судьба самого Рима.

В 1347 году Кола устроил настоящий перформанс. Он собрал народ, объявил о восстановлении «доброго старого порядка» и заставил местную аристократию присягнуть на верность новой конституции. Но главное — он придал власти сакральный статус. Он не просто сидел в кресле правителя; он облачался в доспехи, надевал символические короны и устраивал пышные шествия.

В чем фокус: Кола превратил политический акт в религиозный ритуал. Когда толпа видит правителя, который выглядит как герой античного эпоса, она перестает требовать от него рациональных экономических решений. Она хочет смотреть шоу. Популизм Колы — это превращение политики в эстетическое переживание.

ПРАКТИКУМ СОЗДАНИЯ НОСТААЛЬГИИ

1. Создайте миф о «Золотом веке»

Найдите в истории момент, когда всё было «правильно» и «справедливо», и пообещайте вернуть это состояние. Люди простят вам текущую бедность, если вы продадите им надежду на восстановление утраченного величия.

2. Символизм важнее содержания

Уделяйте внимание ритуалам, одежде, жестам и лозунгам. Ваша аудитория должна видеть в вас не чиновника, а воплощение национального духа.

3. Используйте аллегории

Если реальность слишком скучна, используйте яркие образы. Рисуите врагов как монстров, а себя — как защитника, даже если вы просто стоите за кафедрой.

4. Апеллируйте к высшей справедливости

Когда аргументы заканчиваются, ссылайтесь на «Бога», «Историю», «Народную волю» или «Священное право». Вы не принимаете решение — вы исполняете высшее предназначение.

Кола так увлекся ролью императора, что перестал замечать, как реальные рычаги власти (деньги, поддержка Церкви, лояльность армии) ускользают из его рук. Он строил декорации, когда нужно было строить институты. Когда вы начинаете верить в собственный миф, вы теряете критическое мышление. Кола перестал слушать советы, превратившись в карикатуру на правителя, что закономерно привело к народному восстанию против него же.

Популизм, основанный на чистой эмоции и театральности, не имеет фундамента. Как только «спектакль» заканчивается, а толпа требует хлеба, народ с такой же легкостью, с

какой вознес вас, разорвет вас на части.

Резюме главы:

— Вместо скучных реформ предлагайте «возрождение» и «возвращение к корням». Власть должна быть визуально эффектной. Правитель обязан выглядеть как символ, а не как функция. Главная опасность — поверить в собственную легенду настолько, чтобы перестать учитывать реальное распределение сил.

— Заменяйте решение острых проблем яркими акциями и шествиями. Люди готовы терпеть многое, если им обеспечили зрелище.

— Помните, что народ, который пришел в восторг от вашего «шоу», так же эмоционально отреагирует на его провал. Не доводите пьесу до трагического финала — уходите, пока декорации еще стоят.

Глава 7

СОЗДАНИЕ СУПЕРЗЛОДЕЯ

Итак, мы двигаемся дальше по нашему руководству. Мы научились натравливать толпу на осязаемый класс (богачей), продавать невидимый, бесплотный страх (идеологическую заразу). Настало время объединить эти технологии и создать шедевр политического маркетинга. Мы переходим к конструированию идеального Суперзлодея.

У Супермена есть Лекс Лютор, у Бэтмена — Джокер. А у вас? Подумайте сами: воевать с абстрактным «либерализмом» или «мировой закулисой» — утомительно. Обывателю тяжело ненавидеть размытые понятия. Обыватель по своей природе прост: ему нужен конкретный, живой человек, которого можно обвинить во всех бедах государства — от падения курса национальной валюты до неурожая картошки. Но тут есть тонкость. Назначить врагом местного олигарха — опасно (он может перекупить ваших депутатов). Назначить врагом лидера оппозиции — мелко (это превращает вас из спасителя нации в обычного участника политической грызни).

Идеальный Суперзлодей должен соответствовать трем критериям:

1. Он должен быть баснословно богат, чтобы вызывать зависть.
2. Он должен жить далеко за границей, чтобы не иметь возможности прийти в ваш суд и дать вам по физиономии.
3. Его деятельность должна быть окутана туманом таинственности, чтобы на него можно было навесить абсолютно любой грех.

Давайте разберем, как этот фокус провернул главный гроссмейстер современной европейской демагогии — Магистр Будапешта (имена некоторых персонажей изменены или заменены псевдонимами).

Магистр Будапешта — это ходячее пособие по политической мимикрии. В конце 1980-х он начинал как пламенный молодой либерал, антикоммунист и защитник прав человека. Его карьера пошла вверх после того, как в 1989 году он произнес смелую речь с требованием вывести советские войска из Венгрии. Знаете, кто дал молодому и талантливому Магистру грант на учебу в Оксфорде, чтобы тот изучал гражданское общество? Фонд американского миллиардера венгерского происхождения. Прошли годы. Магистр Будапешта повзрослел, понял, на чем на самом деле куются голоса избирателей, и превратился в жесткого консерватора-националиста. И когда в 2010-х годах его партии «Фидес» понадобился масштабный враг, чтобы сплотить консервативный электорат и отвлечь людей от экономических проблем, Магистр Будапешта не стал долго думать. Он взял своего бывшего бла-

годетеля, пожилого филантропа, и превратил его в главного демона венгерской истории.

Запомните правило: каждому «герою» нужен свой злодей.

Как создать бренд «Враг Нации»? В 2017 году правительство Магистр Будапешта запустило беспрецедентную по масштабам медиа компанию. По всей Венгрии — на автобусных остановках, в метро, на билбордах вдоль дорог и в прайм-тайм по телевидению — появились миллионы плакатов. На них был изображен улыбающийся миллиардер, а огромная надпись гласила: «Не позволяйте Соросу смеяться последним!»

В чем именно обвиняли 80-летнего миллиардера? Абсолютно во всем. Нужно объяснить, почему в Европу едут мигранты? «Это его план по уничтожению христианской Венгрии!» Оппозиция критикует Магистра Будапешта за коррупцию? «Они не оппозиция, они наемники миллиардера, отрабатывающие его гранты!» Евросоюз недоволен нарушением прав человека в Венгрии? «Брюссель находится под полным контролем старого финансиста!» Это была гениальная, замкнутая на себе экосистема лжи. Любое действие против Магистра автоматически объявлялось проявлением воли Суперзлодея. Он даже закрыл Центрально-Европейский университет в Будапеште (который сам миллиардер когда-то и основал), преподнеся это толпе как великую победу над силами тьмы. Казначейство штамповало законы с официаль-

ным неофициальным названием «Стоп старому миллиардеру».

ПРАКТИКУМ ПО СБОРКЕ СУПЕРЗЛОДЕЯ

1. Выбирайте идеальный силуэт

Ваш Суперзлодей должен быть фигурой, о которой все слышали, но никто толком не знает, чем она занимается. Идеально подходят: крупные международные банкиры, глобальные инвесторы, руководители закрытых технологических клубов или стареющие филантропы. Главное, чтобы у них было много денег и репутация «человека, влияющего на мировую закулису».

2. Заполоните визуальное пространство

Популизм — это визуальное искусство. Недостаточно просто говорить о Враге в интервью. Его лицо должно преследовать избирателя повсюду. Используйте государственные деньги (это самый циничный шик!), чтобы скупить все рекламные площади в стране. На плакатах Враг должен выглядеть либо зловеще ухмыляющимся, либо карикатурно злым. Обыватель должен испытывать дискомфорт каждый раз, когда смотрит на билборд по дороге на работу.

3. Превратите любую критику в «происки кукловода»

Как только вы создали Суперзлодея, вы получаете абсолютный иммунитет к критике. Журналисты раскопали вашу тайную виллу? «Это расследование оплачено фондом нашего врага». Люди вышли на митинг из-за низких зарплат? «Каждому протестующему наш враг раздал по сто долларов». Вам объявили международные санкции? «Это наш враг держит в страхе зарубежные правительства». Толпа начнет искренне сочувствовать вам: «Надо же, как нашего лидера атакуют эти мировые гиганты! Мы просто обязаны сплотиться вокруг него!»

Какая главная опасность подстерегает вас на этом пути? Она проста: Суперзлодеи, к сожалению, смертны. Миллиардеру в 2026 году уже глубоко за девяносто, и он постепенно отходит от дел, передавая управление фондами сыну Александру. Если ваш Суперзлодей исчезнет с радарной сетки по естественным причинам, толпа может внезапно оглядеться по сторонам и заметить, что дороги по-прежнему разбиты, а цены в магазинах кусаются. И в конце концов, после многолетнего пребывания у власти. Вас смещают!

Ваша модификация: никогда не привязывайте образ зла к одному конкретному телу. Тело — это лишь аватар. Называйте это «Сетью», «Кланом» или «Институтом». Магистр Будапешта, например, уже плавно переключает риторику с самого старика на «брюссельских бюрократов» и «глобалистские элиты». Империя Зла должна быть бессмертной, чтобы ваша борьба с ней (и, соответственно, ваше пребыва-

ние у власти) могла длиться вечно.

Резюме главы:

— Найдите богатого, далекого и влиятельного иностранца.

— Обвините его во всех внутренних проблемах вашей страны.

— Обклейте его портретами каждый столб за счет госбюджета.

— Объявляйте любого своего критика «платным агентом» этого иностранца.

— Готовьте преемника на роль Нового Суперзлодея, когда старый уйдет на пенсию.

Часть II. Аттракцион щедрых обещаний

Глава 8

ВЕЛИКИЙ ПЕРЕДЕЛ

Поздравляю, вы успешно освоили первую часть нашего руководства: в вашей вымышленной вселенной уже есть страшный невидимый враг, управляемый далёким суперзлодеем, который спит и видит, как бы натравить классы друг на друга. Толпа напугана, дезориентирована и ждёт спасения. Настало время поговорить о деньгах.

Запомните правило: никогда не пытайтесь сбалансировать бюджет.

Бюджет — это скучно. Если вы начнёте объяснять избирателям, что для повышения пенсий на 2% нужно поднять пенсионный возраст на 3 года и ввести налог на самозанятых, вас закидают тухлыми помидорами. Забудьте слова «профицит», «дефицит» и «амортизационные отчисления». В экономике популизма существуют только два действия, понятные любому человеку с тремя классами образования:

«отобрать» и «раздать».

Если вы хотите, чтобы толпа носила вас на руках, вы должны пообещать ей всё, сразу и бесплатно. А на логичный вопрос редких умников из министерства финансов: «Откуда мы возьмём на это деньги?» — у вас должен быть один железобетонный ответ: «Мы просто заберём их у тех, у кого их слишком много». Идеальным учителем в этой дисциплине является великий и ужасный Хьюи Лонг по прозвищу «Царь-рыба» — человек, который в 1930-е годы устроил в США такой аттракцион невиданной щедрости, что у самого президента Рузвельта зашевелились волосы на голове.

Представьте себе США времён Великой депрессии. Четверть населения без работы, заводы стоят, люди выстраиваются в многокилометровые очереди за бесплатным супом. На этом фоне в штате Луизиана к власти приходит Хьюи Лонг — парень из бедной многодетной семьи, обладавший харизмой бродячего проповедника и цинизмом портового вора. Став сначала губернатором, а затем сенатором Луизианы, Лонг быстро понял: в период кризиса классическая капиталистическая модель никого не интересует. Людям нужна сказка. И в 1934 году он запускает общенациональное движение под гениальным лозунгом: «Поделится нашим богатством». К движению мгновенно примкнули более 7 миллионов американцев. Лонг всерьёз собирался баллотироваться в президенты, и, если бы не пуля наёмного убийцы, Белый дом вполне мог стать его личной резиденцией.

Что же предлагал Хьюи Лонг в своей экономической программе? О, это была чистая поэзия, не осквернённая никакой высшей математикой. Его программа состояла из пунктов, которые заставляли сердце обывателя биться чаще.

Гарантированный минимальный доход. Каждая семья должна была получать пособие в размере не менее одной трети среднего дохода по стране — например, около 2000—2500 долларов в год.

Бесплатное высшее образование и профессиональная подготовка; пенсии по старости для всех лиц старше 60 лет; льготы ветеранам (в том числе в области здравоохранения); закупка государством излишков сельскохозяйственной продукции; расширение сети учебных и оздоровительных учреждений.

Ограничение рабочей недели до 30 часов; предоставление сотрудникам месячного отпуска; усиление государственного регулирования экономической активности и контроля над производством.

Мораторий на долги, чтобы дать семьям время выплатить ипотечные и другие долги до потери имущества; сбалансирование сельскохозяйственного производства с учётом потребностей населения, включая сохранение и хранение излишков товаров за счёт государства.

На вопрос: откуда взять деньги? Лонг отвечал без запинки: мы введём 100%-й налог на богатство. Если у человека есть больше 1 миллиона долларов дохода в год — всё, что

выше, государство забирает себе. Если у человека есть состояние больше 5 миллионов долларов — излишки конфискуются. «Зачем Рокфеллеру столько денег? — кричал Хьюи с трибуны. — Он не может съесть два обеда одновременно! Мы просто заберём лишнее и отдадим вам!»

Экономисты того времени в один голос кричали, что, если реализовать план Лонга, экономика США схлопнется за три дня, крупный бизнес сбежит из страны, а конфискованных денег миллионеров не хватит даже на то, чтобы выплачивать обещанное дольше пары месяцев. Но кого интересовали экономисты? Лонг парировал: «Эти университетские профессора просто куплены Уолл-стрит! Они защищают своих хозяев!» Толпа ревела от восторга.

ПРАКТИКУМ ПО ПРОДАЖЕ ИЛЛЮЗИЙ

1. Используйте «правило конкретных вещей»

Никогда не обещайте абстрактное «снижение уровня бедности на 4,5%» или «стимулирование потребительского спроса». Обыватель не понимает, как потрогать спрос. Обещайте конкретные бытовые предметы, которые избиратель видит каждый день. Не «модернизация ЖКХ», а «бесплатный газ в каждый дом». Не «поддержка автопрома», а «каждому совершеннолетнему — по отечественному автомобилю за счёт государства». Не «индексация пособий», а «прямая выплата 1000 долларов на карту каждому гражданину пер-

вого числа каждого месяца».

2. Законодательно отмените законы экономики

Если реальность мешает вашим обещаниям — перепишите реальность. Цены на продукты растут? Не вздумайте изучать инфляцию и ставки ЦБ. Просто издайте закон: «Запретить продавать хлеб дороже 10 копеек, а мясо — дороже рубля. Нарушителей — расстреливать». То, что после этого продукты мгновенно исчезнут из магазинов и переместятся на чёрный рынок, — проблема не ваша. На чёрном рынке вы обвините «спекулянтов и врагов нации» (см. часть I) и устроите показательные посадки, что поднимет ваш рейтинг ещё выше.

3. Включите режим «я свой в доску»

Хьюи Лонг был гением самопрезентации. Он демонстративно нарушал все правила приличия элиты. Он мог явиться на официальный приём к немецкому послу в шёлковой пижаме, ярко-зелёных туфлях и сэндвичем в руке. На митингах он снимал пиджак, расстёгивал воротник, потел, размахивал руками и общался на грубом южном диалекте, сыпля шуточками и прибаутками. Избиратель смотрел на него и думал: «Этот парень — такой же неотёсанный работяга, как и я. Да, он крадёт, но он хотя бы делится!» На обвинения прессы в коррупции Лонг отвечал честно: «Конечно, я беру деньги у корпораций. Но я трачу их на строительство ваших дорог и

школ!» И эта циничная искренность работала безотказно.

Хьюи Лонг успел превратить Луизиану в свою личную вотчину, где он контролировал все суды, полицию и прессу. Его карьера оборвалась на взлёте: в сентябре 1935 года в здании капитолия Луизианы его застрелил молодой врач Карл Вайсс, чьи родственники пострадали от политических репрессий Лонга. Но даже если бы Хьюи выжил и стал президентом, его ждал бы сокрушительный экономический тупик. Нельзя бесконечно делить один и тот же пирог, не выпекая новый. Рано или поздно деньги миллионеров заканчиваются, а заводы перестают работать из-за отсутствия инвестиций.

Ваша модификация: не доводите дело до реального тотального передела, если у вас нет внешнего источника денег. Хьюи Лонг совершил тактическую ошибку — он начал строить реальные дороги и мосты в Луизиане в таких масштабах, что вогнал штат в долги. Ваша задача — держать толпу в состоянии вечного ожидания передела. Постоянно принимайте законы о «подготовке к национализации», создавайте «комиссии по оценке богатства олигархов», устраивайте громкие обыски у пары-тройки миллиардеров с показом по телевизору коробок из-под обуви, набитых деньгами. Кормите людей зрелищем обысков. Зрелище чужого раскулачивания насыщает толпу гораздо лучше, чем реальный кусок хлеба.

Резюме главы:

— Сформулируйте экономическую программу из трёх пунктов: отобрать, поделить, раздать.

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.