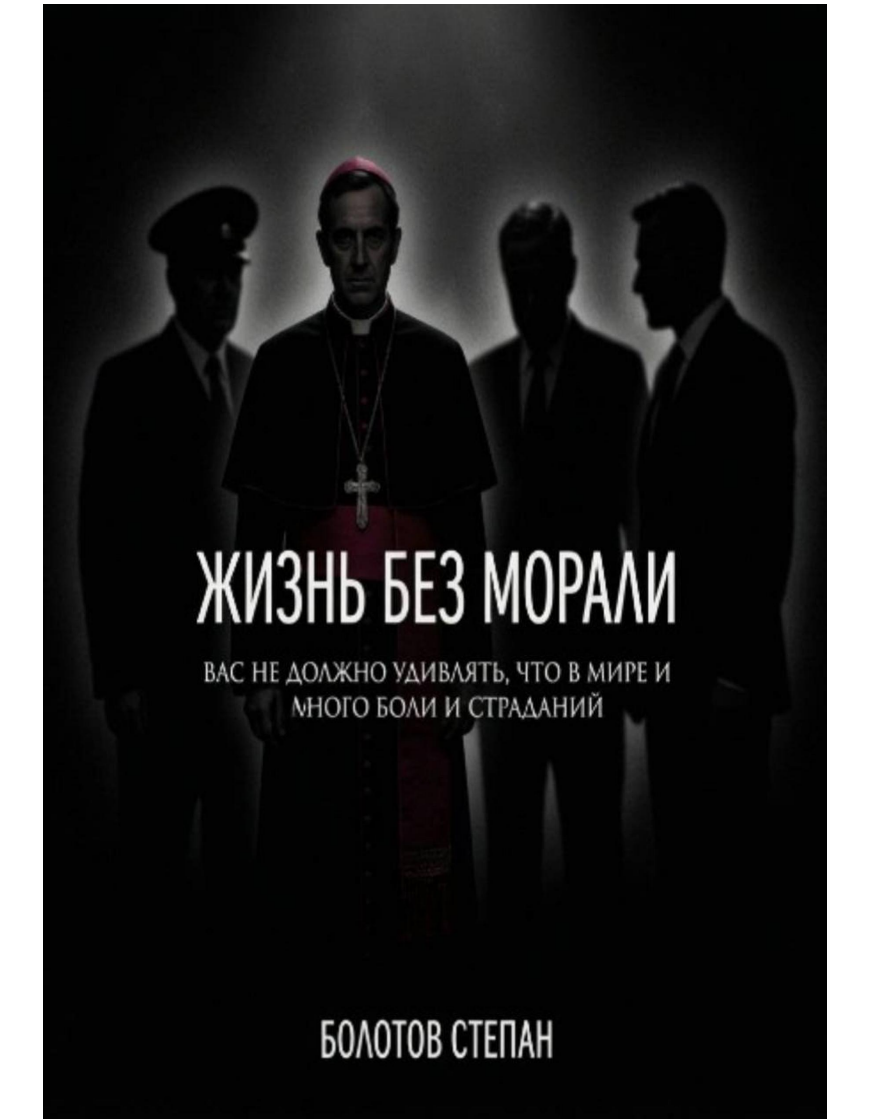




ЖИЗНЬ БЕЗ МОРАЛИ

ВАС НЕ ДОЛЖНО УДИВЛЯТЬ, ЧТО В МИРЕ И
МНОГО БОЛИ И СТРАДАНИЙ

БОЛОТОВ СТЕПАН

Степан Болотов

Жизнь без морали

<https://litres.ru/74374149>

SelfPub; 2026

Аннотация

Цель настоящей статьи — проанализировать феномен отказа от морали на примерах конкретных исторических личностей, выявить общие закономерности и частные различия в их стратегиях, а также оценить результаты такого отказа с максимально объективных позиций. Исследование стремится ответить на следующие вопросы:

1. Что побуждает человека отказываться от моральных принципов?
2. Какие результаты приносит такой отказ?
3. Какую цену приходится платить за отказ от морали?
4. Существует ли возможность балансировать между моралью и прагматизмом?

Эмпирическую базу составляют биографические материалы о Мейере Лански, кардинале Ришелье, Шарле-Морисе де Талейране и Джордже Соросе. Анализ проводится по единой схеме: биографическая справка, причины и проявления отказа от морали, результаты (положительные и отрицательные), стратегия балансирования, вывод

Содержание

Жизнь без морали.	4
Глава 1. Теоретические основы: концепция агрессивных типов личности в психологии	7
1.1. Джордж Саймон и его книга «В овечьей шкуре»	7
1.2. Агрессивные типы личности	9
1.3. Тактики манипуляции	11
1.4. Применимость концепции к анализу исторических фигур	12
Глава 2. Мафия: Мейер Лански — «бухгалтер мафии»	13
2.1. Биографическая справка	13
2.2. Отказ от морали: причины и проявления	14
2.3. Результаты отказа от морали	16
Положительные результаты (с точки зрения Лански)	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Степан Болотов

Жизнь без морали

Жизнь без морали.

«Вас не должно удивлять, что в мире и так много боли и страданий. А Иисусу, похоже, нет до этого дела».

Эти слова из романа Эндрю Найдермана «Адвокат дьявола» формулируют вопрос, который человечество задаёт себе на протяжении всей своей истории: нужна ли мораль в этом мире? Наблюдение за историей даёт парадоксальную картину: люди, строго следующие моральным принципам, нередко гибнут, сталкиваясь с теми, кто эти принципы игнорирует. Те, кто ставит результат выше нравственных ограничений, часто достигают власти, богатства и влияния.

Возможно, в мире, где мы живём — на земле, а не на небесах, — стоит следовать правилам, которые диктует сама жизнь, а не заповеди, оставленные для иного мира? Этот вопрос не имеет простого ответа, и ответ на него зависит от того, как мы определяем мораль, успех и ценность человеческой жизни.

Психологическая литература предлагает инструменты для анализа этого феномена. Книга Джорджа Саймона «В

овечьей шкуре» (в российском издании — «Кто в овечьей шкуре» или «Манипулятор в овечьей шкуре») посвящена истинным мотивам манипуляторов — «волков в овечьей шкуре», которые используют тактики обмана, манипуляции и контроля для достижения своих целей. Эти люди, по определению автора, обладают агрессивными типами личности и не обременены внутренним чувством вины или стыда, в отличие от невротиков. Они сознательно или бессознательно отказываются от моральных ограничений, чтобы получить желаемое.

Цель настоящей статьи — проанализировать феномен отказа от морали на примерах конкретных исторических личностей, выявить общие закономерности и частные различия в их стратегиях, а также оценить результаты такого отказа с максимально объективных позиций. Исследование стремится ответить на следующие вопросы:

Что побуждает человека отказываться от моральных принципов?

Какие результаты приносит такой отказ?

Какую цену приходится платить за отказ от морали?

Существует ли возможность балансировать между моралью и прагматизмом?

В качестве теоретической основы используется концепция агрессивных типов личности, разработанная Джорджем Саймоном. Эмпирическую базу составляют биографические материалы о Мейере Лански, кардинале Ришелье, Шар-

ле-Морисе де Талейране и Джордже Соросе. Анализ проводится по единой схеме: биографическая справка, причины и проявления отказа от морали, результаты (положительные и отрицательные), стратегия балансирования, вывод.

Глава 1. Теоретические основы: концепция агрессивных типов личности в психологии

1.1. Джордж Саймон и его книга «В овечьей шкуре»

Доктор Джордж Саймон — практикующий психолог, который на протяжении почти тридцати лет изучает проблемные личности и методы эффективной борьбы с ними. Его книга «In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People» (в русском переводе — «Манипулятор в овечьей шкуре») стала бестселлером и выдержала множество переизданий. В этой работе Саймон излагает свой взгляд на природу манипуляции и описывает типы личностей, которые используют манипуляцию как основной инструмент достижения целей.

Центральная идея книги заключается в том, что некоторые люди подобны волкам в овечьей шкуре. Внешне они могут казаться безобидными, поскольку тщательно скрывают свою агрессивную природу и намерения. Однако за этим внешним благополучием скрывается беспощадность и го-

товность использовать любые средства для достижения собственных целей.

Саймон вводит понятие **скрыто-агрессивных** (covert-aggressive) личностей — людей, которые, в отличие от открыто агрессивных, используют тонкие тактики манипуляции, ослепляющие жертву и скрывающие их истинную природу и корыстные agenda. Саймон пишет: *«Столкновение со скрыто-агрессивными людьми часто похоже на хлыстовую травму: вы полностью осознаёте, что произошло, только после того, как большая часть ущерба уже нанесена»*.

1.2. Агрессивные типы личности

Саймон выделяет несколько ключевых характеристик, присущих агрессивным типам личности:

Относительная невротическая свобода. В отличие от невротиков, которые страдают от тревоги, чувства вины и внутренних конфликтов, агрессивные личности не обременены такими переживаниями. Они не испытывают мук совести, когда причиняют вред другим. Как отмечает Саймон, *«если человек делает себя несчастным, то он, вероятно, невротик, а если он делает несчастными остальных, то он, вероятно, характеропат»*.

Детерминация побеждать. Агрессивные личности одержимы желанием побеждать и достигать своих целей любой ценой. Для них важен не столько процесс, сколько результат.

Необузданное стремление к власти. Эти люди стремятся к контролю и доминированию над другими. Власть для них — не средство, а цель.

Отсутствие эмпатии. Агрессивные личности не способны к подлинному сопереживанию. Они могут имитировать эмпатию, но делают это исключительно ради манипуляции.

Эгоцентризм. Саймон отмечает, что такие люди *«так и не научились выходить за пределы своего детского эгоизма и эгоцентризма. Они не осознают, что их желание что-то за-*

получить — недостаточный повод, чтобы непременно этого добиваться. Они уверены, что весь мир в долгу перед ними».

1.3. Тактики манипуляции

Саймон подробно описывает тактики, которые используют манипуляторы для достижения своих целей. Среди них:

Отрицание — манипулятор отказывается признавать свои действия или их последствия.

Рационализация — манипулятор находит «благовидные» оправдания своим действиям.

Уход от ответственности — манипулятор избегает признания своей вины и перекладывает ответственность на других.

Использование эмоциональных уязвимостей — манипулятор находит слабые места жертвы и давит на них.

Важно отметить, что манипуляторы часто действуют неосознанно — их поведение является результатом сформировавшихся паттернов, а не сознательного злого умысла. Однако это не меняет сути: их действия причиняют вред другим, и они не испытывают по этому поводу угрызений совести.

1.4. Применимость концепции к анализу исторических фигур

Концепция Саймона предоставляет полезный инструмент для анализа исторических личностей, которые демонстрировали отказ от моральных принципов. Хотя Саймон писал о современных манипуляторах, его типология применима и к историческим фигурам, поскольку базовые психологические механизмы остаются неизменными.

Важно подчеркнуть, что использование этой концепции не означает клинического диагноза. Речь идёт не о психопатии в медицинском смысле, а о психологическом типе, для которого характерно специфическое отношение к моральным ограничениям. Как отмечает Саймон, агрессивные личности не обязательно являются психопатами — они просто обладают характерологическими особенностями, которые позволяют им игнорировать моральные нормы.

Глава 2. Мафия: Мейер Лански — «бухгалтер мафии»

2.1. Биографическая справка

Мейер (Майер) Лански (при рождении Меер Суховлянский, 1902–1983) — американский криминальный деятель еврейского происхождения, родившийся в Гродно (Гродненская губерния, Российская империя, ныне Беларусь). В 1911 году его семья эмигрировала в США, спасаясь от антисемитизма и погромов.

Вместе с Чарльзом «Лаки» Лучано Лански сыграл ключевую роль в создании Национального преступного синдиката в США. Известен как «бухгалтер мафии», основатель крупной игровой империи, разбросанной по всему миру — Лас-Вегас, Куба, Багамские острова, Лондон.

Лански был связан с организованной преступностью на протяжении почти пятидесяти лет. Однако, несмотря на это, ему формально предъявлялись только обвинения в организации незаконного игорного бизнеса. Он никогда не был признан виновным в чём-либо более серьёзном.

2.2. Отказ от морали: причины и проявления

Путь Лански в криминал во многом был определён обстоятельствами. Семья бежала из Российской империи от антисемитизма в 1911 году. В Америке начала XX века еврейским иммигрантам были закрыты многие легальные пути к успеху. Как отмечает его биограф Джонатан Лэнг: *«Лански не принимал те условия, которые предлагала ему жизнь. Он брал то, что хотел. Это был вопрос не морали, а выживания».*

Лански не воспринимал свои действия через призму морали. Для него это был вопрос прагматизма: бедность была наказанием, которого он стремился избежать. Как пишет один из исследователей, *«юный Майер понял главный закон улиц: бедность — это преступление, за которое наказывают самой жизнью».*

В своей деятельности Лански проявлял определённый кодекс: он никогда не обсчитывал партнёров и не предавал их, за что получил прозвище «честный Мейер». Один из его современников отмечал: *«Его честность. Странное слово для гангстера, который всю жизнь нарушал законы, но это правда. Проблемы в бандах всегда начинаются, когда люди думают, что они не получают свою справедливую долю. Но с Лански все знали, что он не жаден и честен».*

Однако этот «кодекс чести» действовал исключительно внутри преступного мира и не распространялся на общество в целом. Его бизнес — рэкет, бутлегерство, незаконный игорный бизнес — приносил огромные доходы за счёт эксплуатации человеческих слабостей и нарушения закона. Лански не гнушался и более жестоких методов: в его криминальной биографии были свои кровавые страницы. Он был вынужден убить Багси Сигала, когда тот перестал отдавать деньги Синдикату.

2.3. Результаты отказа от морали

Положительные результаты (с точки зрения Лански)

Огромное состояние. В 1950-е годы, на пике своей карьеры, состояние Лански оценивалось примерно в 20 миллионов долларов (что эквивалентно примерно 158–189 миллионам долларов в ценах 2018–2019 годов).

Влияние. Влияние Лански было сопоставимо с влиянием легитимных бизнес-лидеров. Один агент ФБР заметил, что Лански *«был бы председателем совета директоров General Motors, если бы занялся легальным бизнесом»*.

Долгая жизнь.

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.