

Андрей Хилев



Я СДЕЛАЛ ВЫБОР,
КОТОРЫЙ СДЕЛАЛИ
ЗА МЕНЯ

Андрей Хилев

**Я СДЕЛАЛ ВЫБОР, КОТОРЫЙ
СДЕЛАЛИ ЗА МЕНЯ**

«Автор»

2026

Хилев А.

Я СДЕЛАЛ ВЫБОР, КОТОРЫЙ СДЕЛАЛИ ЗА МЕНЯ /

А. Хилев — «Автор», 2026

Ватники, быдло, жвачная мамсса - так говорят политики о нас, за нашими спинами. Вам кажется, что вы сами выбираете, какую одежду носить, за кого голосовать, какую музыку слушать и что читать в новостной ленте? Что если ваше «личное мнение» — это лишь грамотно посеянное чужое убеждение? Книга «Я сделал выбор, который сделали за меня» — это бескомпромиссное исследование того, как устроена современная психология масс, Автор шаг за шагом разбирает, как отдельный думающий человек превращается в часть анонимной толпы. В этой книге вы узнаете - почему мы доверяем чужим идеям больше, чем собственным наблюдениям. Кто и как конструирует общественное мнение, продает нам иллюзию выбора и зарабатывает на наших эмоциях. Как вернуть себе критическое мышление? Эта книга необходима каждому, кто хочет сохранить независимость суждений, и перегрузить свое восприятие реальности. Взломайте алгоритмы управления сознанием, пока они окончательно не сделали выбор за вас.

© Хилев А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Человек, который думает сам	6
Глава 2. Зачем человеку среда	11
Глава 3. Закон подражания	16
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Андрей Хилев
Я СДЕЛАЛ ВЫБОР, КОТОРЫЙ
СДЕЛАЛИ ЗА МЕНЯ

Я СДЕЛАЛ ВЫБОР, КОТОРЫЙ СДЕЛАЛИ ЗА МЕНЯ

«Несчастье начинается там, где кто-то другой получает право объяснять тебе, что такое счастье». Автор

Глава 1. Человек, который думает сам

Задайте себе один вопрос, прежде чем читать дальше: сколько из ваших устоявшихся мнений - действительно ваши?

Не те, что вы произносите вслух, а те, которые вы искренне считаете результатом собственного, независимого размышления - о политике, о соседях, о том, кому верить, а кому нет.

Если вы на секунду замешкались с ответом - хорошо. Это значит, что где-то внутри вас ещё жив тот самый механизм, о котором эта книга. Если же ответ пришёл мгновенно, уверенно, без малейшей заминки - есть повод для куда более тревожного вопроса, и ему так же посвящена вся эта книга.

Здесь нет попытки вас в чём-то уличить. Скорее наоборот: то, что происходит с человеческим мнением, происходит почти со всеми, почти всегда, и происходит настолько незаметно, что сам процесс невозможно поймать за руку изнутри собственной головы.

Поймать его можно только со стороны - на чужом примере, в чужой истории, где видно то, чего никогда не разглядеть в себе самом, пока событие происходит. Именно поэтому эта книга - не сборник советов и не список правил. Это набор зеркал, в которые стоит посмотреть по очереди, прежде чем решить, что отражение вас не касается.

Начнём с истории одного лондонского книготорговца, потому что она объясняет разницу между этими двумя ответами лучше любого учебника психологии.

Что в ней особенного – спросите Вы?

На первый взгляд - ничего: обычный человек в обычной толпе. Именно поэтому эта история и стоит того, чтобы её рассказать первой. Если бы речь шла о гении, о провидце, о человеке с редким даром, вывод из неё был бы бесполезен для всех остальных - «ну, ему просто повезло родиться особенным». Сейчас мы и поговорим об этом.

Лето 1720 года, Лондон. Весь город охвачен одним и тем же чувством - жадным, лихорадочным, заразительным. Акции Компании Южных морей выросли за несколько месяцев в десять раз, и на Ломбард-стрит, улице, где веками заключались самые трезвые сделки королевства, происходит нечто, чему современники ещё не придумали название. Служанки берут ссуды и займы, многие знатные дамы закладывают фамильные драгоценности, чтобы купить хоть одну акцию. Герцоги стоят в очереди рядом с лавочниками. Даже сэр Исаак Ньютон сначала выгодно продал акции, но, видя, как богатеют его менее искушенные знакомые, поддался этому «социальному доказательству» и выкупил их обратно на самом пике. Разговоры на улицах, в тавернах, в церковных притворах об одном и том же: у кого сколько акций и на сколько они выросли за ночь. Молчать об этом - почти неприлично, будто вы не в курсе главной новости десятилетия.

И вот в этой толпе стоит человек, о котором никто бы сегодня не вспомнил, если бы не одна деталь. Зовут его Томас Гай. Он торгует Библиями - начинал с того, что продавал их морякам в порту. И в тот момент, когда весь Лондон охвачен одним и тем же восторгом, он делает то, чего не делает почти никто вокруг: останавливается.

Он, как и все смотрит на растущий график и задаёт себе вопрос, который в эту секунду не задаёт себе, кажется, весь город: а что вообще производит эта компания?

Ответ его ошарашил – ничего! Компания Южных морей не производила почти ничего. Формально она владела правом торговать с испанскими колониями Южной Америки - правом, из-за войны с Испанией практически бесполезным. Всё остальное держалось на одном на вере тысяч людей, информации о несметных сокровищах инков, о том, что цена будет расти, потому что она уже растёт.

Задав себе вопрос и получив ответ - Гай продаёт свои акции. Как потом выяснилось, на самом пике Через несколько месяцев пузырь лопнет, и десятки состояний обнулятся за одну

неделю. Ньютон теряет сумму £20 000, эквивалентную состоянию нынешнего мультимиллионера. Ему препиывают фразу, которую будут повторять экономисты следующих трёх столетий:

«Я могу рассчитать движение небесных тел, но не безумие толпы»

А книготорговец Томас Гай, выручив деньги от продажи акций, потратил их на постройку больницы для бедных на южном берегу Темзы. Она стоит там и сегодня - Guy's Hospital, одна из крупнейших клиник Лондона.



Вот в чём вопрос, ради которого стоило рассказать эту историю: что именно позволило Гаю остановиться там, где остановился он один из тысяч?

Ответ лежит на поверхности –

Не ум - среди обманутых вкладчиков хватало людей не глупее его. Не смелость в романтическом смысле слова. Всё, что у него было, - это способность на долю секунды разорвать привычную цепочку «увидел - импульс - реакция» и втиснуть туда один вопрос: а точно ли то, что вижу, есть так на самом деле?

Психологи двадцатого века назовут это «когнитивной паузой». Но задолго до томографов это же явление, только другими словами, опишет французский врач Гюстав Лебон, объехавший половину мира, прежде чем засесть за изучение куда более тревожной темы, чем анатомия тела, - анатомии коллективного разума.

«У индивидуального сознания есть встроенный природой тормоз. Убери его у одного человека из тысячи - и он останется просто чудачком. Убери его синхронно у всей тысячи разом - и на площади появится не тысяча людей, а нечто новое, чему прежде не было названия: не арифметика голов, а химическая реакция, в которой участники теряют собственные свойства, как теряет их водород, соединяясь с кислородом».

- напишет он.

Стоит остановиться на этом сравнении чуть дольше, потому что в нём заключена вся суть последующих глав. Химическая реакция в толпе необратима, если ты остаешься в ней, ибо невозможно наполовину раствориться в общем восторге, и при этом сохранить ясность рассудка «на всякий случай».

Пауза для оценки у Вас либо есть, либо её нет; третьего состояния психики в момент коллективного возбуждения не предусматривает.

Именно с этой паузой - с тем, как гаснет тормоз, - и разбирается вся оставшаяся часть этой книги..

Вы вправе спросить: разве способность на паузу - не редкий дар избранных, вроде абсолютного слуха? Тогда какой смысл писать об этом книгу для обычных людей?

Хороший вопрос - и ответ на него куда менее романтичен, чем хотелось бы. Способность держать паузу не требует особого ума или характера. Она держится на одной скучной, механической детали - в момент общего движения человека случайно, интуитивно или не случайно обращает свое внимание, допустим только на один личный, но неудобный факт, который просто физически не помещается в общую картину видения толпы.

У Гая - это были цифры, которые ничем не обеспечивались. И иногда этот же самый механизм срабатывает совсем в других декорациях, доказывая: пауза - не привилегия финансистов.

Гамбург, верфь «Блом унд Фосс», 13 июня 1936 года. На воду спускают учебный парусник, событие снимают для кинохроники - на пирсе тысячи рабочих верфи, и камера сверху фиксирует море вскинутых рук: единый, безупречный, механический жест приветствия, отточенный годами митингов и парадов. Люди пришли на работу как обычно, ничего не подозревая о том, что через несколько минут окажутся частью кадра, который переживёт их всех. И в этом море рук - одна пара сложена на груди.

Это - человек традиционно идентифицируемый как Август Ландмессер. Рабочий верфи, не диссидент, не политик. За два года до этого он вступил в нацистскую партию - и был исключён из неё за женитьбу на еврейке. У него нет манифеста и нет речи. Есть один жест - точнее, отсутствие жеста, случайно попавшее в кадр, потому что фотограф в этот момент снимал не его, а общий план толпы.

Что удерживает его руки внизу, пока тысячи рук взлетают вверх?

Тот же механизм, что сработал у книготорговца двумя веками раньше. У всех остальных на пирсе пауза схлопнулась мгновенно - раздумывать в толпе, где раздумывают все вокруг, попросту не с кем. У одного человека она не схлопнулась - потому что у него была жена, которую эта толпа официально объявила врагом, и этой одной детали личной биографии хватило, чтобы удержать тормоз, когда его отпустили все соседи по пирсу.

Счастливого конца здесь не будет - и сказать об этом нужно честно, без утешительных прикрас: способность остаться собой в толпе не гарантирует благополучного финала, а часто, наоборот, обходится дороже, чем растворение в общем движении.

История Ландмессера закончится годами лагерей и гибелью жены в концлагере. Но сам кадр - один из самых узнаваемых документов двадцатого века. Этот кадр уцелел именно потому, что зафиксировал редчайшее физическое доказательство того, о чём Г. Лебон писал абстрактно:

в толпе индивидуальные психологические особенности человека частично отступают, и возникает коллективная душа/психология толпы, которая определяет поведение её участников.

Индивидуальное сознание существует отдельно от коллективного, и иногда его действительно можно увидеть невооружённым глазом - по одной паре рук, не поднятых вместе со всеми.

Тогда логичный следующий вопрос: если тормоз настолько хрупкий, что миллионы людей теряют его синхронно от одного жеста дирижёра или одного графика на бирже, - что вообще заставляет его держаться хотя бы у одного человека из тысячи? Может быть, дело в силе воли, в характере, в чём-то, чему можно научиться намеренно?

Ответ разочарует всех, кто ищет рецепт героизма. Тормоз держится не благодаря особому уму и не благодаря воле в романтическом смысле. Ландмессер не был философом. Гай не был экономистом. Тормоз у обоих сработал по одной и той же прозаичной причине: в момент

общего движения у каждого случайно оказался личный, узкий, почти бытовой факт, который просто не помещался в общую картину.

Заметьте: ни один из них не готовился к своему моменту заранее. Гай, вначале купив акции как и все, не изучал специально финансовую отчётность Компании Южных морей. Он держал акции неделями, и вопрос пришёл к нему внезапно и спонтанно, как приходит к любому человеку случайная мысль посреди рутинного дня.

Ландмессер не репетировал свой жест перед зеркалом - руки остались опущенными потому, что подниматься было буквально не для кого: единственный человек, ради которого стоило бы демонстрировать лояльность толпе, эта же толпа официально вычеркнула из числа достойных уважения

И в этом, пожалуй, кроется первое практическое наблюдение книги: пауза редко приходит по расписанию и требованию. Она приходит тогда, когда в жизни человека уже есть хотя бы одна деталь, не сходящаяся с общим хором, - а откуда берётся эта деталь и можно ли её вырастить в себе заранее, мы ещё вернёмся к этому вопросу не раз.

Спросите себя прямо сейчас: есть ли у вас сегодня хотя бы одна такая деталь - маленький, неудобный факт, который не укладывается в то, во что верят все вокруг вас?

Если ответ «да», поздравляю: у вас уже есть тот самый черновой материал, из которого построена вся книга. Если ответ «нет» - не спешите расстраиваться. Именно об этом пойдёт речь дальше: откуда берутся подобные детали и почему их так методично устраняют задолго до того, как они успевают пригодиться.

Если снять с этого всю романтику, то индивидуальное мышление - это не подвиг, и не добродетель. Это техническая помеха, песчинка в шестерне, не позволяющая ей проверннуться заодно со всеми остальными. И задача любой среды - семьи, компании друзей, редакции газеты, ленты новостей - состоит именно в том, чтобы методично вымывать из человека подобные песчинки задолго до того, как ему вообще подвернётся случай оказаться в толпе на площади.

Хорошо, но одно дело - знать все эти сигналы теоретически, и совсем другое - суметь ими воспользоваться в реальный момент, когда вокруг уже все кричат в один голос.

Справедливое возражение - и наука тут неожиданно на вашей стороне. Психолог Соломон Аш ставил простой эксперимент: показывал группе людей линию и просил назвать, какая из трёх других линий ей равна. Когда все подставные участники группы, сговорившись заранее, единогласно называли явно неверный ответ, настоящий испытуемый в трёх случаях из четырёх хотя бы раз соглашался с очевидной ложью - просто потому, что не хотел остаться в одиночестве против всех.

Но в одной модификации эксперимента Аш добавил в группу подставных лишь одного человека, назвавшего верный ответ, - и конформность испытуемых обрушилась почти на три четверти. Достаточно было одного, притом совершенно постороннего голоса, чтобы человек снова начал доверять собственным глазам.

И последний вопрос, который стоит задать себе прямо сейчас, не дожидаясь следующей страницы: Значит, чтобы перестать быть пешкой в игре элит, достаточно найти хотя бы одного союзника, готового усомниться вслух вместе с вами?

Отчасти да. Но если такого союзника рядом не окажется, эксперимент Аша учит и более неудобной вещи: этим единственным голосом иногда приходится становиться самому - не потому что вы уверены в собственной правоте больше остальных, а просто потому, что кто-то должен произнести вслух вопрос, который толпа предпочитает проглатывать молча. И, что важно, тем самым вы создаёте ту же самую спасительную трещину для кого-то ещё, кто без вашего голоса так и не решился бы усомниться сам.

Человек, который думает сам, ещё не потерян в этой истории. Но он уже не один - а следующий шаг в этом сюжете начинается не на площади, куда ещё нужно физически попасть.

Он начинается куда тише и куда ближе, там, где вы меньше всего ожидаете подвоха: с разговора с человеком, которому вы доверяете больше, чем самому себе.

Глава 2. Зачем человеку среда

Прежде чем идти дальше, позвольте задать вопрос, который вы, возможно, уже задавали себе сами, только не в этих словах: почему так трудно оставаться при своём мнении, или настаивать на нем, если рядом с вами никто его не разделяет?

Это происходит не потому, что вы недостаточно умны, либо не находите аргументов. И не потому, что вы недостаточно смелы, или скромны. Причина этого гораздо глубже, и куда старше любого из нас - она вписана в человека ещё до того, как он научился спорить, задолго до того, как у него вообще появилось первое мнение, которое можно было бы отстаивать. И чтобы её увидеть, лучше всего посмотреть на то, что происходит с человеком, у которого этой причины - среды - не было вовсе.

Мы уже познакомились в первой главе с героем, способным на паузу. Пришло время познакомиться с тем, что стоит за спиной у каждого, кто на эту паузу не способен, - и выяснить, что именно превращает человека в существо, готовое скорее отказаться от собственных глаз, чем остаться в стороне от группы.

Возможно Вы спросите – разве одиночество - это не свобода от чуждого влияния? Разве не в тишине, вдали от толпы, рождается самое честное, самое своё мнение?

Хороший вопрос. Именно тот, с которого стоит начать эту главу книги. Мы поговорим о том, как интуитивный ответ окажется прямо противоположным тому, что подсказывает здравый смысл.

Нюрнберг, Троицын день, 1828 год. На тихой площади в тени городской ратуши прохожие замечают юношу лет шестнадцати. Он стоит неподвижно, странно расставив ноги, будто впервые в жизни пробует стоять без опоры. В руках - письмо без подписи.

На вопросы он отвечает одной и той же заученной фразой, снова и снова, словно испорченная пластинка: он хочет стать таким, каким был его отец. Больше он не может сказать ничего. Он не умеет пользоваться столовыми приборами. Свет свечи причиняет ему физическую боль, будто он никогда прежде не видел открытого огня. Мясо и хлеб вызывают у него рвоту - есть он способен лишь хлеб да воду, будто организм годами был настроен на самый скудный, тюремный рацион.

Имя юноши - Каспар Хаузер. По его собственным, крайне скудным показаниям, он провёл почти всю жизнь взаперти, в тёмной комнате, в полном одиночестве, если не считать неизвестного тюремщика, изредка молча приносившего еду. У него не было ни разговоров, ни книг, ни даже эха собственного голоса, обращённого к кому-то другому.

Тайна его происхождения так и не будет раскрыта - одни считали его сыном герцога, тайно устранившим из линии наследования, другие самозванцем. Но куда интереснее самой детективной загадки то, что заметили врачи, обследовавшие его в первые месяцы после освобождения: юноша, физически совершенно здоровый, психологически представлял собой нечто среднее между младенцем и взрослым. Тело выросло без общества. Разум - нет.

Возможно, Вы спросите – Значит ли это, что лишенный общества человек просто остаётся ребёнком навсегда?

Если бы разум мог развиваться сам по себе, без единого чужого голоса, изоляция Хаузера должна была бы дать нам чистый, незамутнённый образец независимого мышления - человека, которому никто ничего не подсказал. Вместо этого мы получили противоположное: разум, который практически не смог развиваться вообще. Речь, эмоции, простейшая ориентация среди людей - всё это оказалось не встроенным изначально, а выращенным исключительно в разговоре с кем-то другим. Отнимите разговор - и вы не получите чистое, независимое сознание. Вы получите его отсутствие.

Каспар Хаузер погибнет через несколько лет - по одной версии, от удара ножом неизвестного убийцы, по другой, куда менее романтической, от собственной руки, инсценированной под покушение. Но перед смертью он скажет своему опекуну фразу, которая стоит того, чтобы её запомнить, потому что она формулирует главную мысль этой главы точнее любого учебника психологии: ему снится, что он снова в темноте, но темноты он не боится. Он боится тишины - того, что там больше никого нет.

Не темнота пугала человека, лишённого среды на годы. Пугало отсутствие другого голоса.

Хорошо, но это крайний случай - ребёнок, запертый насильно. Может быть, взрослый, полностью сформировавшийся человек, выбравший одиночество сам, покажет иную картину?

Отличный вопрос - и на него у истории тоже есть ответ, причём куда более документированный.

Сентябрь 1704 года, архипелаг у берегов Чили. Шотландский штурман Александр Селкирк ссорится с капитаном корабля из-за состояния судна - Селкирк уверен, что оно не выдержит дальнейшего плавания. В качестве последнего аргумента он требует высадить его на необитаемый остров, рассчитывая, что капитан уступит. Капитан не уступает. Селкирку выдают мушкет, порох, немного одежды - и корабль уходит без него.

Его расчёт был почти пророческим: судно действительно затонуло через несколько недель, команда погибла или попала в плен. Но сам Селкирк, вопреки собственным ожиданиям, останется на острове не на несколько дней, а на четыре года и четыре месяца - в абсолютном одиночестве, без единого человеческого лица рядом.

Что происходит с психически здоровым, полноценно социализированным взрослым, если у него отнять общество не с рождения, как у Хаузера, а во взрослом возрасте? Ответ, зафиксированный в судовом журнале капитана, который случайно подобрал Селкирка спустя четыре года, устроен зеркально. Тело осталось крепким - Селкирк питался козлятиной и дикими овощами и физически превосходил почти всю команду спасателей. Пострадала именно та часть личности, которая формируется и держится только в постоянном контакте с другими.

Капитан запишет: первое время после спасения Селкирк почти не мог говорить - не потому что забыл язык, а потому что разучился складывать слова в разговор, рассчитанный на собеседника. Он предпочитал есть в одиночестве, спрятавшись, - привычка, приобретённая на острове, где еда никогда не была социальным ритуалом. И, что самое поразительное для человека, добровольно выбравшего изоляцию, - он неоднократно признавался: готов был отдать что угодно, лишь бы услышать хотя бы один человеческий голос, кроме собственного.

Даниэль Дефо, узнав историю Селкирка через несколько лет, превратит эти четыре года в бестселлер о Робинзоне Крузо - но сделает одну существенную поправку, показательную именно потому, что она понадобилась ему для читателя: он приставит к своему герою Пятницу. Дефо интуитивно почувствовал то, что реальная история Селкирка доказывает документально: рассказ о человеке, оставшемся в полном, безнадёжном одиночестве, - это не история о свободе. Это история, которую читатель просто не выдержит эмоционально до конца, потому что она затрагивает нечто более фундаментальное, чем страх перед стихией.



Показательно и то, что сам Робинзон Крузо в романе выживает физически без особого труда - Дефо тщательно, почти инженерно, прописывает, как герой строит жильё, разводит коз, шьёт одежду. А вот психологическое одиночество писатель облегчает читателю почти сразу, стоит появиться первому следу на песке. Настоящий Селкирк подобной роскоши не имел четыре года подряд - и именно поэтому его реальная история куда красноречивее романа, вдохновлённого ею.

Значит ли это, что стремление к обществу - просто слабость? Что сильнее тот, кто способен обойтись без чужого мнения вовсе?

Сильнее - возможно. Живее - нет. Дело в том, что человек, полностью изолированный от среды, не становится свободнее. Он перестаёт быть тем, кого мы называем человеком в полном смысле слова, - так же, как мышца, изолированная от скелета, не становится сильнее оттого, что её отсоединили, а просто перестаёт быть частью работающего организма.

И вот здесь стоит на минуту остановиться и увидеть то, что объединяет обе истории, рассказанные в этой главе. С одной стороны - ребёнок, у которого среду отняли до того, как личность вообще успела сформироваться, и личность не сформировалась. С другой - взрослый, чья личность уже была сформирована, но даже он, физически не сломленный ни голодом, ни холодом, оказался психологически изранен самим фактом отсутствия чужого голоса рядом. Вывод из обеих историй звучит неудобно для всякого, кто привык считать независимость мышления абсолютной, ничем не обусловленной добродетелью: человеку нужна среда не как роскошь и не как слабость характера, а как биологическое условие существования, сопоставимое по значимости с пищей и сном.

Это не метафора и не литературное преувеличение автора, старающегося красивее сформулировать мысль. Современная нейробиология объяснила то, что интуитивно чувствовали и Хаузер, и Селкирк, с точностью, недоступной их современникам, - и сделала это буквально на языке боли.

В 2003 году психолог Наоми Айзенбергер из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе вместе с коллегами провела эксперимент, который позже назовут одним из самых показательных в истории социальной нейронауки. Участников помещали в томограф и предлагали сыграть в безобидную компьютерную игру «Кибербол» - перекидывание виртуального мяча с двумя другими игроками. На деле никаких других игроков не существовало - только

программа, устроенная так, чтобы в какой-то момент попросту перестать бросать мяч испытуемому, оставив его в стороне от игры.

То, что происходило дальше в мозге исключённого участника, стало неожиданностью даже для самих исследователей. Активировались дорсальная часть передней поясной коры и островковая доля - именно те зоны, что включаются при травме, ожоге или переломе. Мозг попросту не делал различия между «меня толкнули» и «меня не позвали» - для древней системы тревоги это оказался один и тот же сигнал опасности.

Спустя несколько лет команда психолога Натана Девалла из Университета Кентукки решила проверить эту находку самым прямым способом, каким вообще можно проверить научную гипотезу: если социальная боль действительно опирается на те же нейронные пути, что боль физическая, подействует ли на неё обычное обезболивающее? Участникам в течение трёх недель давали ацетаминофен - действующее вещество, знакомое каждому по обычному парацетамолу, - либо плацебо. У тех, кто принимал препарат, ежедневные переживания социальной боли заметно снизились, а последующее сканирование зафиксировало ослабленную реакцию именно в тех зонах мозга, что отвечают за боль социальную и физическую одновременно. Таблетка, созданная для того, чтобы снять головную боль, притупляла и боль от того, что тебя вычеркнули из разговора.

Возможно, Вы спросите - а зачем эволюции вообще понадобилось делать одиночество болезненным в буквальном, нейрхимическом смысле?

Ответ связан с тем же обстоятельством, о котором уже шла речь на примере Хаузера: человеческий детёныш рождается на редкость беспомощным и взрослеет на редкость долго - дольше, чем детёныш почти любого другого вида на планете. Все эти годы зависимости ребёнок выживает не в одиночку, а исключительно за счёт группы, готовой о нём заботиться. У вида, чьё выживание настолько завязано на постоянном присутствии рядом других, эволюции было надёжнее встроить страх изоляции прямо в систему, обслуживающую боль, чем полагаться на то, что каждое новое поколение самостоятельно додумается до пользы группы.

За это отвечает не только «болевая» система мозга, но и отдельный гормон, эволюционно куда более древний, чем человеческий язык, - окситоцин. Изначально он обслуживал сугубо биологические задачи: сокращения матки при родах, выделение молока при кормлении. Но у млекопитающих, чьё потомство рождается беспомощным, эволюция расширила его функцию далеко за пределы материнства, превратив в гормон привязанности как таковой - того самого химического посредника, который делает присутствие близкого человека буквально успокаивающим для нервной системы.

В 2005 году немецкий нейробиолог Петер Кирш с коллегами показал, как именно это происходит. Мужчинам вводили через нос окситоцин либо плацебо, а затем показывали пугающие лица, одновременно сканируя их мозг. У тех, кто получил окситоцин, миндалевидное тело - главный центр тревоги и страха - реагировало заметно слабее. Тот же гормон, как двумя годами ранее показало швейцарское исследование экономиста Михаэля Косфельда и его коллег, повышает готовность людей доверять незнакомцам в финансовой игре, где риск потерять деньги был вполне реальным, а не условным.

Иначе говоря, присутствие другого человека рядом - не просто «приятно» в разговорном смысле слова. Оно физиологически приглушает тревогу. Эту же закономерность красноречиво подтвердил в 2006 году психолог Джеймс Коэн из университета Вирджинии: замужним женщинам угрожали слабым, но чувствительным ударом тока, пока их мозг сканировали в томографе, - в одиночестве, держа за руку незнакомца или держа за руку мужа. Рука мужа гасила активность зон мозга, отвечающих за угрозу, значительно сильнее, чем рука постороннего человека, - и чем крепче был брак, тем заметнее оказывался эффект. Присутствие близкого буквально понижало для мозга градус опасности окружающего мира, хотя сама опасность - реальный удар тока - оставалась неизменной.

Собранные вместе, эти данные объясняют то, что Хаузер и Селкирк знали задолго до появления томографов, хотя и не могли облечь это знание в термины нейробиологии: одиночество - не просто грустно. Оно считается мозгом как разновидность боли и разновидность опасности одновременно, а присутствие другого человека действует как обезболивающее и как противоядие от страха, вводимое без единого укола.

Стоит заметить и то, что оба героя этой главы, получив возможность вернуться в общество, возвращались в него не осторожно, торопливо, порой даже с избытком доверчивости, которой прежде не было. Изоляция не воспитывает такой элемент, как стойкость. Она воспитывает человека, зависимость. Поэтому, даже самая невзыскательная компания начинает казаться спасением, - и в этом, забегая немного вперёд, кроется одна из самых уязвимых точек человеческой психики, которой умеют пользоваться далеко не только доброжелатели.

Возможно Вы поправите меня - Но если человек настолько зависим от общества, разве это не означает, что он обречён всегда думать так, как думают вокруг?

Скажу всем прямо, и без обиняков. Если бы человек был устроен так, как его любят изображать в учебниках экономики, - рациональным одиночкой, взвешивающим аргументы независимо от окружения, - тогда пауза, о которой шла речь в первой главе, была бы правилом, а не редким исключением.

Но мы уже видели: она исключение. Не потому что люди глупы или трусливы, а потому что базовая настройка человеческой психики работает в обратную сторону. Мозгу, доставшемуся нам от далёких предков, всё равно, прав он или нет, когда соглашается с окружающими, - ему важно не остаться в меньшинстве или в полном одиночестве.

И вот здесь начинается самая интересная - и самая тревожная - часть этой истории. Если потребность в среде настолько фундаментальна, то тот, кто научится этой потребностью управлять - предлагая человеку не одиночество и не насилие, а всего лишь тёплое чувство принадлежности, - получит рычаг влияния куда более надёжный, чем любая прямая угроза? Не нужно запира́ть человека в тёмной комнате, как безымянного узника Каспара Хаузера. Не нужно высаживать его на необитаемый остров. Достаточно один раз мягко показать ему, что несогласие с окружающими будет стоить ему единственного ресурса, который человек, согласно всей его биологии, не готов терять ни при каких обстоятельствах, - ощущения, что рядом кто-то есть.

И что же тогда происходит дальше, если достаточно всего лишь намёка на возможное одиночество, чтобы человек начал соглашаться с чужим мнением? - спросите Вы

Именно об этом следующая глава - не о принуждении, не о толпе на площади, а о самом обычном, будничном, ничем не примечательном разговоре. О том, как мысли дорогого и близкого Вам человека, которому вы доверяете, становится вдруг Вашими собственными ещё до того, как вы успеваете это заметить.

Глава 3. Закон подражания

Вспомните последний раз, когда вы поменяли мнение о чём-то важном. Не под напором неопровержимых экспертных, лично изученных и проверенных фактов - а просто потому, что человек, которому вы абсолютно доверяете и полностью полагаетесь на его мнение, сказал вам это за чаем, между делом, причем не пытаясь ни в чём убедить.

Вот вопрос, который стоит держать в голове на протяжении всей этой главы: сколько ваших убеждений появилось именно так - не из газетной статьи, не из научного доклада, а из разговора с человеком, которого вы любите или уважаете?

Если задуматься всерьёз, ответ окажется тревожно велик - куда больше, чем подсказывает самолюбие, привыкшее считать себя автором собственных взглядов.

Вы конечно возразите - Разве не логично, что более авторитетный, и более проверенный источник всегда побеждает?

Логично. И почти всегда неверно. Чтобы понять почему, отправимся в парижскую больницу Сальпетриер, 1878 год. Каждый вторник сюда, в переполненный амфитеатр, стекается не только медицинская публика. Сюда приходят журналисты, литераторы, и просто любопытствующие парижане, купившие билет на представление, которое сам город называет не иначе как «вторники доктора Шарко».

Многие парижские газеты иногда сравнивают эти демонстрации с посещением Комеди Франсез, хотя среди зрителей в разные годы можно было застать молодого венского невролога Зигмунда Фрейда и писателя Ги де Мопассана.

На сцену выводят пациентку - Бланш Витман, известную как «королева истеричек», чьё тело, по общему убеждению зала, демонстрирует эталонные, будто вычерченные по учебнику стадии истерического припадка. Зал затихает. Бланш начинает демонстрацию: дуга выгибания спины, застывшая гримаса, характерные пассы руками, которые сам Шарко называл «страстными позами». И здесь начинается то, что интереснее любой неврологии: в последующие месяцы точно такие же позы, точно такую же дугу выгибания начинают демонстрировать десятки других пациенток отделения - женщины, поступившие с совершенно разными, зачастую расплывчатыми жалобами, но месяц за месяцем наблюдавшие за представлениями по вторникам и живущие с Бланш в одном отделении.

Позднейшие историки медицины, пересмотрев архивы Сальпетриер уже в двадцатом веке, придут к неудобному выводу: «значительная часть знаменитой «классической истерии», которую Шарко считал объективно открытой им болезнью, была на самом деле не биологическим феноменом, а социальным».

Пациентки не столько болели одинаково, сколько бессознательно копировали друг друга - и, чего Шарко так и не признает, копировали ожидания собственного врача, который своим вниманием подсказывал им, какого именно припадка от них ждут.

Вы можете быть этим шокированы - Значит, эти женщины просто притворялись, чтобы понравиться врачу?

В том и дело, что нет. Притворство предполагает расчёт, сознательный обман. Здесь расчёта не было - было нечто более фундаментальное, что один французский судья, много лет разбиравший в провинции уголовные дела, назовёт самым важным законом общественной жизни: законом подражания. Люди копируют друг друга не потому, что решают копировать, а потому, что не копировать - противоестественно для существа, устроенного так, как устроены мы.

Судью зовут Габриэль Тард, и почти всю жизнь до того, как он займётся теорией масс, он проведёт не в парижских амфитеатрах, а в провинциальных залах суда - среди воровства, поджогов, убийств. И там он заметит вещь, которая не даст ему покоя: преступность распространяется волнами, почти эпидемически, причём вовсе не хаотично, а по вполне уловимым

маршрутам - от заметной фигуры к менее заметным подражателям, от столицы к провинции, от человека с более высоким статусом к человеку с более низким. В этом всем есть определенный парадокс - провинция копирует столицу куда охотнее, чем столица копирует провинцию.

Если очистить наблюдения Тарда от судебной статистики позапрошлого века, они укладываются всего в три простых правила - сам Тард в 1890 году так и назовёт свою главную книгу: «Законы подражания». И правила эти работают сегодня ровно так же, как работали в зале провинциального суда.

Первое: мы копируем в первую очередь тех, кто физически или эмоционально рядом, а не тех, кто объективно прав. Сосед по лестничной клетке или коллега за соседним столом влияет на наше мнение сильнее, чем компетентный незнакомец на другом конце света, - просто потому, что незнакомец далеко, а сосед близко.

Второе: подражание течёт почти всегда сверху вниз - от того, кого мы считаем более статусным, опытным или авторитетным, к тому, кто этот статус за ним признаёт. Не наоборот.

Третье, самое незаметное: новый образец никогда не вытесняет старый мгновенно. Какое-то время оба существуют рядом, пока один постепенно, без всякого спора и голосования, не вытеснит другой - просто потому, что на него теперь смотрят чаще.

К исследованиям Тарда мы еще не раз будем возвращаться в этой книге.

Хорошо, но при чём тут разговор на кухне – спросите Вы? Причинение вреда, истерия в больнице - это же крайние, редкие случаи. А обычное, повседневное мнение разве формируется так же?

Чтобы увидеть, насколько древним и насколько далёким от криминальной хроники бывает этот закон, перенесёмся на восемь столетий назад, в город, где имитация стала актом дипломатии в буквальном смысле слова.

Венеция, 1004 год. Дож женит сына на византийской принцессе, и та привозит с собой на свадебный пир диковину, показавшуюся латинскому Западу почти скандальным излишеством: маленькую двузубую золотую вилку, которой она, вместо того чтобы есть руками, как все прочие гости, аккуратно накалывает кусочки пищи. Реакция духовенства не заставляет себя ждать: один из хронистов спустя годы после смерти принцессы напишет, что её ранняя гибель от чумы - прямое наказание Господне за гордыню и отказ от простоты, которую сам Творец завещал человеку в виде собственных пальцев. Церковь официально осуждает вилку как орудие тщеславия на добрых пятьсот лет вперёд.

И тем не менее вилка не исчезает. Она закрепляется сперва при итальянских дворах, копирующих византийскую утончённость, затем перекочёвывает во Флоренцию, а оттуда, вместе с четырнадцатилетней невестой французского короля Екатериной Медичи, впервые официально появляется при французском дворе в 1533 году. Придворные поначалу открыто смеются над причудой итальянки - и, по свидетельству хронистов, некоторых молодых дворян специально обучали обращению с новым инструментом, будто фехтованию. Даже в Версале Людовика XIV вилкой пользуются далеко не все, и сам король до конца жизни предпочитает есть курицу руками.

Но постепенно, десятилетие за десятилетием, обычай спускается вниз по социальной лестнице - от императорского двора к аристократии, от аристократии к горожанам, от горожан к обычным семьям, - и лишь к концу восемнадцатого века, спустя почти восемьсот лет после того свадебного пира, вилка на европейском столе перестаёт быть признаком порока и становится настолько обыденной деталью быта, что никто уже не помнит, с чего началась эта затянувшаяся цепочка имитации.

Возможно, что Вы с удивлением захотите уточнить - Восемь столетий ради вилки? Разве не проще было просто объяснить людям, что это просто удобно?

«Законам подражания» абсолютно безразлично, удобна ли вещь сама по себе. Новшество почти никогда не распространяется равномерно и одновременно среди всех. Оно спускается

«сверху- вниз». Все идет от модели, обладающей престижем в глазах наблюдателя, к тому, кто этот престиж признаёт. Скорость распространения тем быстрее, чем больше и очевиднее разница в статусе между тем, кому подражают, и тем, кто подражает. Но об этом мы поговорим еще немного позже.

Но истерички Шарко и вилка при европейском дворе - разве это одно и то же, что разговор с соседом на кухне?

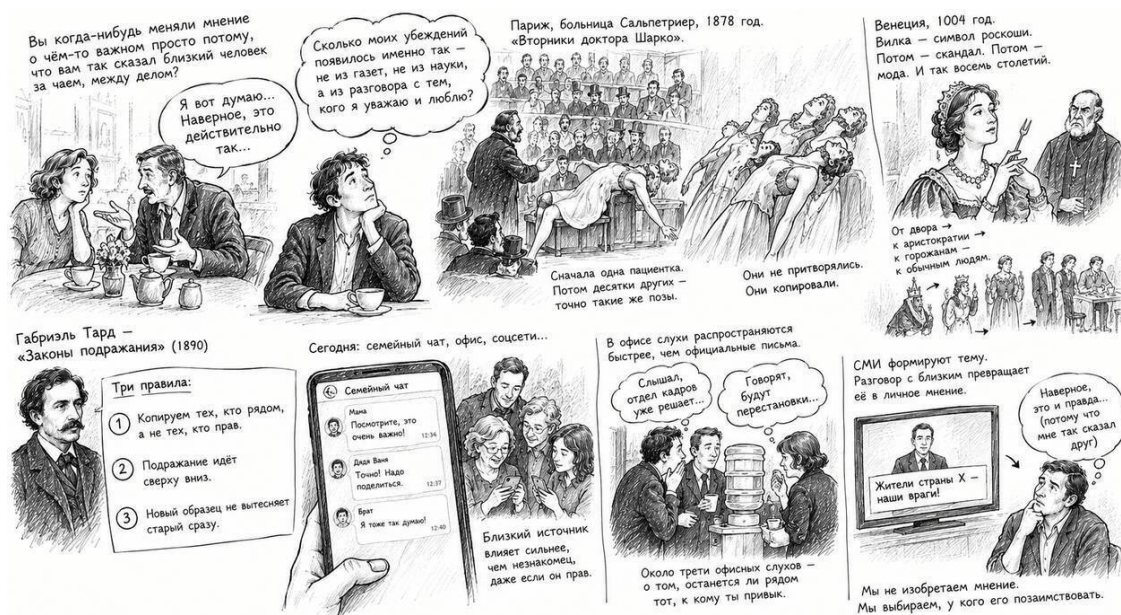
Именно одно и то же - просто в разных декорациях. И здесь стоит сказать главное, ради чего писалась вся эта глава. В подавляющем большинстве случаев человек не изобретает мнение - он выбирает, у какой из доступных ему моделей это мнение позаимствовать. И выбор этот он делает не после долгого анализа, а за доли секунды, ориентируясь не на содержание идеи, а на престиж - или, что важнее для повседневной жизни, на личную близость - её носителя. О престиже мы еще поговорим в одной из последующих глав.

Пациентки Сальпетриер копировали Бланш не потому, что изучили медицинскую литературу об истерии, а потому, что жили с ней в одном отделении, видели её лично, доверяли ей как более опытной, более заметной фигуре среди себе подобных.

Придворные копировали вилку не потому, что прочли трактат о столовом этикете, а потому, что видели её в руках у той, кому хотели подражать.

И в этом смысле за восемьсот лет не изменилось почти ничего - изменились только декорации.

Возьмите семейный чат в мессенджере. Пересылка сообщений там устроена ровно по первому закону Тарда - закону близкого контакта. Пост от малознакомого блогера человек, скорее всего, пролистает не глядя. То же самое сообщение, пересланное свекровью, дядей или старшим братом в общий семейный чат, воспринимается уже не как чужое мнение, а как почти собственное - просто потому, что источник близок, а не потому, что источник прав.



Исследователи, изучавшие президентские выборы в Бразилии в 2018 году и в Индии в 2019-м, обнаружили закономерность, которая напрямую продолжает наблюдение Тарда: политические сообщения, которые пересылались в закрытых семейных группах WhatsApp, распространялись и воспринимались как более достоверные именно потому, что приходили не от медиа и не от партии, а от родственника - источника, которому по умолчанию доверяют.

Один из исследователей этого явления, антрополог Бенджамин Джандж, писавший об этих чатах в Бразилии, отмечал, что семейная группа устроена одновременно как открытое пространство для обмена мнениями и как закрытое - доступное только своим, - и именно эта закрытость делает пересланное сообщение куда убедительнее любой статьи в открытом доступе.

То же самое, только в декорациях офиса, много лет изучает американский психолог Николас Дефонзо, посвятивший рабочим слухам несколько книг - в том числе ту, что называется «Эффект кулера с водой». Его наблюдение простое: формальные каналы - совещания, официальные рассылки от руководства - почти никогда не удовлетворяют потребность сотрудника понимать, что на самом деле происходит в компании. Эту потребность закрывает неформальный разговор у того самого кулера, в курилке или в личных сообщениях коллеге.

Причём, по данным Дефонзо и его коллег, изучавших офисные слухи предметно, значительная их часть - около трети - касается одной и той же темы: кадровых перестановок, то есть того, останется ли рядом с человеком тот, к кому он привык, или его заменят кем-то чужим. Иначе говоря, даже офисная сплетня - это чаще всего не столько про факты, сколько про тревогу за собственное место в знакомой среде, озвученную человеком, которому вы, опять же, доверяете больше, чем официальному письму от отдела кадров.

Личное мнение человека — это чаще всего не его собственные мысли, а то, что ему заложили СМИ через «закон подражания».

Почему так происходит: Человек - социальное существо. Ему страшно иногда остаться в одиночестве, имея свое мнение, которое под угрозой личной безопасности, он не готов отстаивать. Поэтому он «подражает» общему тренду и перенимает на веру все, и готов согласиться с уже готовыми для него оценкам из новостей.

Примитивный пример: Человек никогда не был в другой стране и ничего о ней не знает. Но каждый день по радио и ТВ ему повторяют:

«Жители страны X - наши враги».

Через месяц этот человек искренне считает это своим личным мнением и доказывает его соседям на кухне. СМИ сформировали «Мнение», а человек скопировал его через подражание.

Очень важно помнить о том, что и реклама и пресса лишь готовят почву - засевают тему, делают её узнаваемой. Но прорастает она в Вас именно тогда, когда её произносит вслух или подтверждает тот кто-то, кому вы верите не потому что должны, а потому что привыкли.

И как это работает и связано с законом подражания – об этом мы поговорим в следующей главе.

Глава

4

.

Как работает «закон подражания»

Есть модель - человек или источник, которому доверяют или на которого равняются: авторитетная фигура, уважаемый сосед, позже - знаменитость, ещё позже - медийный «лидер мнений».

У этой роли есть собственное имя и собственная научная история, которую стоит знать прежде, чем двигаться дальше.

Исследование проведенное ещё в 1955 году, где социологи Пол Лазарсфельд и Элиу Кац, изучая, как на самом деле голосуют избиратели и что заставляет домохозяйку менять стиральный порошок, обнаружили закономерность, прямо продолжающую наблюдения Тарда: сообщение почти никогда не долетает от газеты или радио напрямую до рядового человека.

Сначала его подхватывает и пропускает через себя так называемый «лидер мнений» - не обязательно знаменитость, а просто тот, кто в своём кругу читает и смотрит чуть больше

остальных, - и лишь потом, уже в пересказе и с личной интонацией этого человека, идея доходит до всех остальных.

Учёные назвали эту модель «двухступенчатым потоком коммуникации», и по сути она - лишь строгая формулировка того же самого закона подражания, который Тард вывел из судебной статистики на семьдесят лет раньше.

Сегодня у этой фигуры есть куда более привычное имя - инфлюенсер. Разница с «лидером мнений» середины двадцатого века лишь в масштабе: раньше таким человеком мог быть сосед, начитанный дядя или уважаемый в цехе бригадир, чей круг влияния ограничивался соседями по лестничной клетке.

Сегодня тот же психологический механизм, при помощи одной камеры смартфона, способен выстроить вокруг себя ближний круг в сотни тысяч и миллионы людей одновременно - причём далеко не всегда речь идёт о настоящем эксперте. Всё чаще это неформальный, самопровозглашённый авторитет в теме, в которой у него попросту нет ни образования, ни проверенной практики. Психологи и журналисты давно называют таких людей псевдоэкспертами, а закону подражания в целом всё равно, есть ли у источника диплом, - мозгу, выбирающему, кому подражать, важно лишь ощущение близости и узнаваемости.

Рядом есть ближний круг - те, кто находится в постоянном контакте с этой моделью и, доверяя ей, перенимает её мнение почти без критической проверки.

Дальше происходит ключевой сдвиг: каждый, кто только что что-то перенял, сам, не осознавая этого, становится моделью для своего собственного круга общения. Мнение расходится не как взрыв из одной точки, а как волны на воде - круг за кругом, каждый новый круг чуть слабее и чуть более искажён по сравнению с исходным.

Пресса, официальный источник, это обезличенный авторитет распространения информации - способны сообщить факт. Но превращает они превращают их понятие о факте – в Ваше убеждение, в то, во что Вы потом начинаете искренне считать своим. И все это потом,

Ваше личное доверие в СМИ переходит в

- семейный разговор на кухне,

- беседу с соседями

- используется Вами, родственниками, соседями в качестве примеров для их коллег и друзей по работе, для которых их компетентность или обаяние являются «моделью или образом», которые достойны подражания или копирования.

Именно поэтому любая, самая эффективная пропаганда, самые живые примеры моды, и самые прочные заблуждения почти никогда не распространяются напрямую, «в лоб», «сверху - вниз», через официальный канал.

Они просачиваются и укореняются сбоку, из «уст в уста», от человека, которому вы лично доверяете, к другому такому же человеку. Задумайтесь на секунду: когда вы в последний раз действительно передумали о чём-то или о ком-то серьёзном, например - о враче, которому стоит доверять, или о полезном продукте, который стоит купить, о новости, в которую стоит поверить, - что послужило последним, решающим толчком

Вы скажите, что Вы не согласны с этим, и всегда остаетесь только при своем мнении.

Безусловно Вы правы, чтобы цепочка «закона подражания» заработала, по мнению Тарда, нужны три обязательных условия.

Первое условие – это «**узнаваемый источник или человек**», вызывающий доверие или желание на него равняться. Складывается оно из нескольких слоёв, которые накапливаются со временем:

Слой 1. «Подтверждённая ранее временем или обстоятельствами компетентность» - источник раньше уже оказывался прав или полезен, и это помнят;

Слой 2. «Последовательность и логичность поступков» - его позиция не скачет хаотично от случая к случаю, что создаёт ощущение предсказуемости;

Слой 3. «Прозрачность в достоверности» - понятно, кто это и почему он говорит именно это; и, наконец, социальное подтверждение со стороны - когда доверие к источнику подтверждают уже независимые от него люди, а не он сам.

Это медленный процесс, и именно поэтому настоящее доверие трудно подделать быстро т.к. это строится на истории повторяющихся, проверяемых действий, а не на одном эффектном утверждении о чем-то.

Второе условие – наличие канала «личной близости».

Это доверительный разговор, а не простое информационное сообщение. Это могут быть семья, друзья, коллеги, блогеры, которых воспринимают Вас, почти как личных знакомых. И это, пожалуй, самый уязвимый из трёх элементов, потому что он держится не на фактах, а на ощущении принадлежности к своему кругу.

Влиять на него можно, встроившись в уже существующую сеть доверия - через общий интерес, кружки по интересам, различным бесплатные курсы, обучение, профессиональное сообщество, соседство, не пытаясь создать «в лоб» доверие с нуля напрямую.

Тард ещё в конце XIX века отмечал:

Людям проще поверить тому, кого они воспринимают как «своего», чем безличному источнику информации, каким бы авторитетным он ни был.

Именно поэтому реклама и политехнологии давно используют не прямое обращение, а «лидеров мнений внутри группы» - тех, кто уже встроен в чей-то личный круг общения и потому воспринимается не как чужой источник, а как продолжение собственного окружения человека.

Третье условие – повторение и «социальное подтверждение»

Когда человек слышит одно и то же мнение из нескольких близких источников подряд, оно начинает казаться не чьим-то частным взглядом, а объективной реальностью. Представьте, что вы трижды за неделю услышали одну и ту же новость - сначала от коллеги, потом от родственника, потом увидели похожий пост у знакомого в соцсети.

Формально это может быть один и тот же первоисточник, растиражированный через разные каналы, но человеческий мозг плохо отслеживает происхождение информации - он считает независимые повторения источников, а не то, восходят ли они к одной точке.

В результате три упоминания одного и того же слуха начинают восприниматься

- не как «одна и та же не проверенная версия», а как

- «раз три разных человека говорят одно и то же, значит, это, наверное, правда».

Именно поэтому массовое, скоординированное или просто удачно совпавшее по времени повторение одной идеи в разных, казалось бы, независимых местах - один из самых сильных инструментов убеждения, гораздо более сильный, чем один длинный убедительный текст. И самое главное в силу энергии и лени люди чаще всего и не стремятся сделать анализ достоверности фактов.

Вы вероятно захотите узнать как действовать, когда нет общего пространства, и вы физически не в группе единомышленников.

Это делается так: сюжетно-композиционная схема строится по примитивной схеме:

Готовится идея, находятся финансовые ресурсы и планируется выход реального или фейкового некоего резонансного материала в СМИ

→ Единовременный запуск по всем платным и бесплатным каналам и сетям,

→ Информация вызывает синхронную реакцию и далее тиражируется через тысячи индивидов - подписчиков

→ Это приводит к формированию некоего единого «Мнения» или «Восприятия» о материале

→ Далее люди обсуждают и тиражируют «Мнения» в свое окружение

→ Осознанное социальное общественное, многократно повторяемое, давление приводит к массовым действиям.

Без этих трёх условий «цепочка подражания» просто не запускается - а при их наличии она способна разнести мнение по огромной, физически никогда не собиравшейся вместе аудитории.

А используются ли эти же три механизма в мошеннических схемах и финансовых пирамидах?

Да, все мошеннические схемы почти всегда имитируют все три условия, но делают это ускоренно и фальшиво. Как это работает -

Вместо накопленной репутации - организаторы финансовых пирамид предъявляют суррогаты доверия: подделанные истории успеха, фальшивые сертификаты, демонстративную роскошь как «доказательство» результата.

Вместо органичного канала личной близости - классический приём, известный как «аффинити-мошенничество» (affinity fraud): мошенник сознательно внедряется в уже существующее сообщество с высоким уровнем внутреннего доверия - религиозную общину, землячество, профессиональную ассоциацию, чат бывших однокурсников - и использует уже готовое доверие внутри группы как разгонный канал, вместо того чтобы выстраивать его самому.



При повторении - вместо честного, независимого социального подтверждения - искусственно создаётся его имитация успеха: первым вкладчикам действительно выплачивают обещанные деньги, чтобы они с искренним энтузиазмом стали живым «социальным доказательством» и сами, уже бесплатно, стали рекламировать схему в своём личном кругу - именно так работает классическая пирамида, где каждый новый уровень оплачивается деньгами следующего, а не реальной прибылью.

Получается, узнать схему можно как раз по этому несоответствию?

Главный узнаваемый признак - временной сдвиг. Настоящее доверие, настоящая близость и настоящее социальное подтверждение складываются очень медленно, через годы. А мошенническая схема имитирует все три элемента почти мгновенно:

- щедрые ранние выплаты, бонусы, демонстрация символов успеха
- стремительное «вхождение в круг избранных», **престиж**, знакомство с известными

- навязчиво и быстро нарастающий поток сверхположительных отзывов..

На престиже остановимся отдельно –

Престиж — это не дорогая машина или часы. Это особый вид магнетического господства, которое человек, идея или бренд оказывает на разум окружающих, полностью парализуя их критику. Г. Лебон

Почему это работает:

В присутствии человека с «престижем» ум слушает не то, что говорится, а кто это говорит. Все ошибки и глупости авторитета прощаются и возводятся в ранг мудрости.

Пример -

Если обычный человек на улице скажет: «Нужно пить 3 литра сырой воды в день и прыгая на одной ноге», его посчитают сумасшедшим. Но если абсолютно ту же глупость с умным видом скажет человек с «престижем» или известный блогер-миллионник, миллионы людей завтра начнут прыгать на одной ноге и пить воду, искренне веря в оздоровление.

Тогда закономерный вопрос: если мнение запускается по цепочке из «уст в уста», что происходит с самим источником - тем, кто сказал это первым? Он вообще остаётся в этой истории, или теряется где-то в начале пути?

Прекрасный вопрос - и ответ на него станет темой следующей главы. Потому что цепочка подражания устроена так, что чем дальше от неё отходишь, тем труднее вспомнить, с кого или чего она вообще началась. При этом мнение, потерявшееся по пути автора, вдруг обретает взамен нечто более прочное - убежденность, статус личного, и выстраданного Вами мнения и ценности.

Глава

5

. Модель и цепочка копирования

Наполеон был низкорослым. Это знают почти все - стоит произнести его имя, и в голове сама собой всплывает картинка: маленький человечек в непомерно большой треуголке, комично несоразмерный собственным амбициям. Спросите любого, откуда он это знает, - и почти никто не сможет ответить. Скорее всего, услышите что-то вроде «это же общеизвестно» - фраза, за которой почти никогда не стоит ни один конкретный, названный по имени источник.

А разве это неправда? Ведь про его рост писали столько раз, что это, наверное, просто установленный исторический факт?

Вот в этом и вся суть настоящей главы. Наполеон был человеком совершенно обычного, роста для своей эпохи - около ста шестидесяти девяти сантиметров, если верить протоколу вскрытия, составленному его личным врачом. Миф родился не из антропометрии, а из одной-единственной серии карикатур, нарисованных британским художником в разгар войны, - и из банальной путаницы между французскими и английскими дюймами при переводе цифр с одного языка на другой. Ошибка, которую никто из повторявших её впоследствии авторов, судя по всему, даже не пытался перепроверить.

И вот здесь начинается самое интересное: *как ошибка одного карикатуриста превратилась в факт, в который двести лет спустя искренне верят миллионы людей, ни разу не видевших ни единой строчки из первоисточника?*

Лондон, зима 1803 года. Британия, охваченная почти истерическим ожиданием французского вторжения, жадно поглощает карикатуры на «корсиканского людоеда». Гравёр Джеймс Гилрей, самый едкий политический художник своей эпохи, чьи листы к тому моменту расходятся тысячами оттисков по всей стране, публикует гравюру «Прыжок Тома Тамба» - крошечная, почти игрушечная фигурка Наполеона яростно топает ножками на фоне гигантского, невозмутимого британского гренадера. Карикатура становится хитом. За ней последуют десятки других, из выпуска в выпуск изображающих французского императора всё более кар-

ликовым - вплоть до знаменитой сцены, где он делит глобус с британским премьер-министром, едва доставая тому до плеча.

Гилрей, разумеется, не писал научный трактат - он рисовал политическую сатиру, жанр, где преувеличение не просто допускается, а составляет саму суть ремесла. Но именно репутация, заработанная им как мастером остроумной, хлесткой карикатуры, и стала тем пропуском, по которому одна конкретная деталь его рисунков - рост персонажа - со временем перестала восприниматься как художественный приём и начала жить собственной жизнью, как будто это репортаж очевидца.

И это не единственный случай, когда газетная строка живёт куда дольше, чем стоящий за ней факт - просто следующий пример произойдёт спустя почти сто тридцать пять лет и уже не в жанре карикатуры, а в жанре срочных новостей.

Хэллоуин, 30 октября 1938 года, американское радио. Двадцатитрёхлетний Орсон Уэллс в прямом эфире разыгрывает постановку по роману Герберта Уэллса «Война миров», стилизованную под экстренные новостные сводки о марсианском вторжении. На следующее утро американские газеты выходят с заголовками об общенациональной панике: тысячи перепуганных слушателей якобы звонят в полицию, бегут из домов, штурмуют больницы в поисках помощи. Эта картина настолько прочно вошла в культуру, что спустя три четверти века её продолжают повторять документальные фильмы и школьные учебники как хрестоматийный пример силы медиа.

Проблема в том, что панике в том виде, в каком её описали газеты, попросту не с чем было случиться. По замерам рейтингов именно той ночи, передачу слушали не более двух процентов радиоаудитории страны. Медиаисследователи Джефферсон Пули и Майкл Соколов, детально разобравшие архивы в 2013 году, не обнаружили ни одного подтверждённого случая обращения в больницу из-за трансляции и ни одной документально зафиксированной смерти, о которых с такой уверенностью писали на следующий день десятки изданий. Дело было куда прозаичнее: переживавшая тяжёлые времена печатная пресса, стремительно терявшая рекламные бюджеты в пользу молодого радио, ухватила за удобный повод доказать всем - и рекламодателям, и регуляторам, - что радио является безответственным и опасным источником новостей. Один-два непроверенных звонка в редакцию превратились в передовицу, передовица - в перепечатку по всей стране, а спустя два года историю окончательно закрепил в статусе научного факта социолог Хэдли Кэнтрил, построивший свою знаменитую книгу на том же самом непроверенном газетном материале. Миф, рождённый тем, что одна редакция бездумно скопировала другую, в итоге получил не менее авторитетную подпись, чем протокол вскрытия французского императора.

Хорошо, но это ведь всего лишь смешная историческая неточность. *Разве она хоть чем-то опасна?*

Сама по себе - нет. Но механизм, который её породил, далеко не всегда так безобиден. Чтобы увидеть его тёмную сторону, перенесёмся из Лондона начала девятнадцатого века в Бостон века двадцатого. Итак Бостон, лето идет 1920 год. Итальянский иммигрант по имени Чарльз Понци открывает скромную контору и предлагает вкладчикам невероятную доходность - пятьдесят процентов прибыли за сорок пять дней, якобы обеспеченную операциями с международными почтовыми купонами.

Схема, которую позже назовут его именем, работает по предельно простому принципу: деньги новых вкладчиков идут на выплату обещанной прибыли предыдущим, создавая иллюзию невероятно успешного бизнеса до тех пор, пока приток новых денег способен покрывать выплаты старым Сам Понци, к слову, начинал далеко не с состояния - незадолго до открытия конторы он отбывал тюремный срок за мошенничество и въехал в Америку практически без единого доллара в кармане.

Показательно не столько само мошенничество - подобные схемы случались и раньше, - сколько то, как именно оно за считанные месяцы привлекло десятки тысяч вкладчиков. Понци почти не тратился на рекламу. Вместо этого он с самого начала методично, до последнего цента точно, выплачивал прибыль первым, самым ранним вкладчикам - зная, что эти люди станут куда более убедительным источником информации о его предприятии, чем любое рекламное объявление. Первые вкладчики, реально получившие деньги, рассказывали о своей удаче соседям, коллегам, родственникам - и каждый следующий человек в этой цепочке слышал историю уже не от самого Понци, а от лично знакомого, вызывающего доверие соседа, чья честность в его глазах была вне всяких сомнений.

Получается, к десятому человеку в этой цепочке уже никто и не помнил, кто такой Понци?

Именно. И в этом весь фокус, ради которого стоило рассказать эту историю. Первое звено цепи - сам Понци - исчезает из поля зрения уже на втором-третьем пересказе. Вкладчик не говорит соседу –

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.