

Вторичная мифологизация: теория эволюции когнитивных моделей

Январев Владислав

Фрагмент; информацию о книге можно найти на
<http://2mif.ru/book1>

Часть 2. Модель пяти сценариев

В этой части книги мы покажем, как пять сценариев реализуются в разных областях деятельности человека – например, в любви, науке или бизнесе. С одной стороны, мы этим постараемся доказать, что данная модель действительно отвечает научным требованиям и применима не только в работе, а во всех областях деятельности человека. С другой стороны, мы хотели бы, чтобы вы, наш дорогой читатель, смогли почувствовать и оценить свой тип когнитивной модели в каждой из этих областей деятельности; после этого вы сможете понять, чего вам не хватает. Например: что делать, если вы до сих пор не создали семью, или ваш бизнес не приносит прибыли. Или наоборот: что делать, если вы не чувствуете единения с семьей, а бизнес успешен, но не приносит вам удовлетворения.

Однако эта часть предназначена лишь для самостоятельной оценки типа мышления; как переходить от одного типа мышления к другому, как преодолевать сценарии-ловушки и двигаться к вторичной мифологизации мы будем разбирать в части 4. Решение оставить часть с изложением решения проблем в конце книги нами принято сознательно – дело в том, что чуть ли не самым важным оружием для решения ваших проблем будет идентификация собственного типа мышления и мышления окружающих вас людей. Можно даже сказать, что вашим основным оружием для достижения вторичной мифологизации является прежде всего *понимание того, почему и как люди следуют всем пяти сценариям* – в том числе сценариям-ловушкам.

Глава 4. Любовь и взаимоотношения в паре

Итак, обратим внимание на область, где дискуссия на тему нужности рационального почти никогда не стихает: на область любви.

Сразу оговорюсь – у автора нет никакого желания и намерения излагать вышеизложенную модель как панацею от всех возможных любовных психологических проблем – это все-таки задача специализированной (и популярной) психологической литературы. Свою задачу автор видит лишь в том, чтобы показать, что общие пути решения типовых проблем в этой области и развития мышления человека также укладываются в модель вторичной мифологизации.

Итак, начнем... безусловно, с первой влюбленности. Той самой, которая без всяких на то объективных причин буквально окрыляет – с ярко выраженной позиции **«Наивного оптимиста»**. В момент первой любви мы ощущаем наш объект любви абсолютно идеальным... что, разумеется, совершенно не соответствует реальности; но об этом мы узнаем чуть позже.

После этого мы выбираем одну из моделей поведения – для парней, возможно, будет свойственно активное желание понравится (доходящее до прямого признания), для девушек – пассивное наблюдение и попытки привлечь к себе внимание. Результат, как правило, более-менее одинаков – объект любви наши чувства не разделяет. Итак, мы сталкиваемся с Первым Великим Крахом наших Любовных Надежд – немудрено, что из-за этого нам кажется, что уже ничего в жизни на этом поприще у нас не получится. И вот у нас появляется характерное, очень характерное состояние **«Неудачника»**.

Впрочем, оно тоже не будет длиться долго – весьма вероятно, что мы каким-то образом попытаемся восстановить то прекрасное чувство влюбленности и позитива, попадая тем самым в типичные **мифологические качели**.

У этих «качелей» в любовной сфере есть две основные разновидности. В первом случае мы остаемся верными объекту нашей любви и изредка в каких-то ситуациях ловим воодушевление от возможности сближения с ним (например, из-за случайной прогулки). После этого непродолжительного подъема, как правило мы вновь понимаем, что сближение не удалось, и следует «качение» в сторону пессимистического взгляда на жизнь.

Второй вариант «качелей» возникает, когда в желании испытать первоначальный оптимизм по поводу счастливого будущего мы переключаемся на других возможных партнеров. Однако, если мы не изменили свое видение мира и по-прежнему наивно обожествляем объект нашей любви, то скоро неизбежно возникнет понимание того, что и здесь мы не найдем того, чего хотим – «качели» вновь качнулись в сторону состояния «Неудачника».

Редкие, очень редкие люди не качались на одном или двух вариантах любовных мифологических качелях в молодости, и автор – не исключение.

Существует еще третий, немного более сложный и редкий вариант мифологических качелей – ситуации, когда ваш объект любви также испытывает к вам чувства. С виду возникает идеальная ситуация, где Он и Она нашли друг друга! Но на практике, поскольку обе стороны при таком подходе видят друг в друге лишь некоторого идеального партнера¹, после некоторого опыта реальных отношений их настигает разочарование. Это естественно, поскольку живой человек не может быть постоянно в хорошем настроении и соответствовать нашим потребностям – а ведь именно так мы себе представляем себе Идеальную Вторую Половинку². Соответственно, в тот момент, когда это обнаруживается или проявляется наиболее явно, возникает первая ссора, откидывающая пару на позицию «неудачников». Безусловно, потом стороны могут помириться и временно вернуться в «наивные оптимисты», но, поскольку их мышление не претерпело серьезных изменений и они по-прежнему видят в партнере идеального персонажа, вскоре последует другая ссора, с тем же результатом. Есть и тот вариант, что обиды будут не разрешаться в ссорах, а просто копиться – просто последующий эффект, когда гроза все-таки разразиться, будет гораздо значительней.

Также может сложиться ситуация, когда Он и Она постепенно начнут понимать мотивации друг друга – но это уже относится к этапу рационализации. Пока лишь заметим, что львиная доля историй о несчастной любви и неумении выстраивать отношения, относится именно к мифологическим качелям на этапе первичной мифологизации³.

¹ Мы рассматриваем ситуацию, когда обе стороны в своем мышлении находятся на стадии первичной мифологизации. Существуют и другие ситуации, например, одна из сторон достаточно зрела и рационализирована – там все выглядит совсем по-другому.

² Тем не менее, соответствующие идеальные образы «анимы» для мужчин и «анимуса» для женщин очень важны – они позволяют испытывать очень глубокие эмоции, и являются крайне важными для успешной вторичной мифологизации. Мы вернемся к ним в главе про архетипические источники эмоций.

³ Чтобы глубже проникнуться, рекомендую книгу В. Леви «Травматология любви» - там описано довольно много таких историй.

Как мы уже говорили, редкий человек не «качается» какое-то время в молодости на мифологических качелях. Выход из этого сценария возможен лишь при постепенном осознании мотиваций партнера, *восприятию его как реального человека со своими потребностями*. После этого вероятность создания устойчивой пары значительно повышается, а сама такая пара может возникнуть одним из нескольких вариантов:

- Если до этого человек постоянно был привязан лишь к одному объекту любви, и воспринимал его мифологически, то в процессе рационализации он постепенно начинает осознавать этот объект как реального человека, и, соответственно, понимает, что они как пара друг другу не подходят. Постепенно он начинает смотреть вокруг и совершенно случайно замечает другого человека, к которому он, может, и не испытывает столь глубоких чувств, но с которым он достаточно легко находит понимание (например, друга). Такая пара с высокой вероятностью может начать строить отношения сразу на более рациональной основе.
 - Надо заметить, что этап рационализации в любви подразумевает долгий этап «притирки» и взаимопонимания по всяким бытовым вопросам, и рациональный подход к одним из них может сочетаться с мифологизацией в других – например, рациональный подход к деньгам и их тратам может сочетаться с мифологизацией отношений с родственниками, и конфликты будут возникать на этой почве. Таким образом, рационализация – это тоже длительный процесс, и не факт, что он завершится с тем же партнером, с которым начался.
- Может возникнуть и другая ситуация - если человек постоянно ищет подходящего партнера (а на самом деле просто желает пережить состояние новой влюбленности), то ему может быть полезно немного отдохнуть от этого и постараться заняться собой и найти развивающее лично его занятие, например, походить на занятия по йоге. Именно на таких занятиях он может совершенно случайно встретить партнера, к которому также не будет испытывать сильных чувств, а начнется все с взаимопонимания. Продолжение – аналогично предыдущему варианту.
- Бывает и третий вариант – пара может сложиться как мифологическая, а затем, после нескольких ссор парень и девушка могут начать прислушиваться друг к другу, начиная тем самым движение в сторону рационализации. Может сложиться и другая ситуация – если рационализация происходит неравномерно, и, предположим, девушка начинает понимать, что с объективной точки зрения они друг другу не пара, она может настоять на разрыве отношений. Это может быть совершенно неожиданно для парня, который не может понять причин и который просто привык к «мифологическим качелям», и грустно для нее, так как она даже не сможет доступно разъяснить причины своего ухода. В любом случае, пара в тесном взаимодействии может сохраняться только в случае, если разница в рациональном уровне между партнерами невелика⁴. При менее тесном взаимодействии (например, если муж постоянно на работе) пара с большим разрывом может сохраняться дольше, но, в общем и целом в ней также постоянно будут возникать проблемы, свойственные

⁴ Есть и другой вариант – например, неравный брак между рациональным, довлеющим мужчиной и не знающей жизни мифологически влюбленной девушкой (или наоборот). В данном случае это явно неравная пара, которой будет крайне сложно выйти на нормальные любовные отношения, хотя такая пара и может просуществовать довольно долго.

мифологическим качелям и недопониманию, а главное – у этих проблем нет шанса быть разрешенными, поскольку один из партнеров не повышает свой уровень рационализации.

Итак, мы рассмотрели типичные сценарии успешного перехода к рационализации в любви – *в общем и целом их можно свести к объективному взгляду на партнера и постепенному рациональному совместному решению бытовых разногласий.*

Предположим, что наша пара успешно достигла этапа рационализации и, весьма вероятно, вступила в брак. Спустя какое-то время обе стороны замечают, что из их отношений как-то ушли теплые, романтические чувства, и они стали относиться друг к другу скорее функционально, без прошлой страсти. Настал момент кризиса рационализации, который, как мы рассматривали в соответствующей главе, может решиться с помощью трех разных сценариев: перехода к скептицизму, смещения и успешной вторичной мифологизации.

Начнем мы со **сценария перехода к скептицизму**, как наиболее простого. Сразу обратим внимание, что совершенно необязательно, чтобы обе стороны в браке придерживались одного и того же сценария – хотя, безусловно, стабильности брака выбор разных сценариев способствовать не будет.

Вероятность появления сценария скептицизма повышается, если любой из партнеров в молодости достаточно много времени провел на мифологических качелях. Например, если у мужчины была достаточно бурная молодость, и он то сходился, то расходился с подружками, то теперешнюю ситуацию (брак) он скорее склонен воспринимать как тихую гавань. Он, в общем, почти и не пытается возродить романтические отношения, поскольку склонен их воспринимать исключительно как молодежное дурачество. Это логично, поскольку у него эти чувства были выражены исключительно в рамках первичной мифологизации, а концепция успешной вторичной мифологизации ему неизвестна, так как нигде полноценно не описана. Соответственно, он становится **скептиком**, считающим, что единственным разумным вариантом развития отношений является уважение и согласие с противоположной стороной, пусть и сопровождающееся затуханием молодежных чувств⁵.

Другим вариантом развития может стать сценарий **«смещения»** - притом здесь, в отличие от скептицизма, некоторые варианты считаются социально приемлемыми, а некоторые – нет. Социально приемлемыми обычно считаются те варианты, которые способствуют сохранению семьи; в частности, ранее рассмотренный нами скептицизм (или «ворчание в сторону молодых») по этой причине считается вполне приемлемым.

Наиболее распространенными и социально приемлемыми сценариями смещения для мужчин считается уход в работу и продвижение по карьерной лестнице, для женщины – уход в заботу о детях. Поскольку основной любовной эмоцией можно считать взаимопонимание, а в рамках рациональных отношений ее достигнуть крайне сложно, мужчина «смирится» с рациональностью семьи, в то же время пытаясь самореализоваться и продвинуться на работе. В свою очередь, женщина может смириться с тем, что муж оказался «обычным» человеком, и

⁵ У многих представителей такой позиции можно услышать фразы «Ну, вы еще молодые – вырастете – поймете» и пр. – надо понимать, что они отражают уровень развития мышления данного человека, а вовсе не свойства реальности, как сами скептики предпочитают считать.

переключить свое внимание и нежность на вновь родившегося ребенка. В отношениях между мужем и женой начинает царить опустение, и даже если «смещение» на время дает необходимую эмоциональную привязанность к работе и детям, то проблема станет повторно в уже пожилом возрасте: для мужчины, когда он выйдет на пенсию, для женщины – когда дети переедут и начнут свою собственную жизнь⁶.

Существуют и другие социально приемлемые сценарии смещения – участие в благотворительных организациях (больше для женщин), пресловутые походы на йогу, танцы, ролевые игры, общение с друзьями. Тем не менее, данные сценарии обществом поощряются меньше – по той причине, что при обретении новых ощущений и окружения сторона может найти новое взаимопонимание на мифологическом уровне, подтачивающее существующие отношения.

Да-да, мы намекаем на любовников и любовниц – которые, как следует из нашей модели, являются примером реализации сценария смещения, который всегда выражается в виде поиска источника эмоций извне.

Сценарий возникновения «любви на стороне», в общем, является типовым: смена обстановки, неожиданное дружелюбие и взаимопонимание (эмоции «Наивного оптимиста»), секс. Без секса, скорее всего, связь останется в разряде дружеских и хотя и будет смещением, но все еще социально приемлемым. После этого жизнь в полном соответствии со сценарием смещения начинает делиться на две половины – публичную, рациональную, проживаемую с законным мужем/женой, и тайную, эмоциональную, проживаемую с любовником/любовницей. Интересно, но даже в этом случае общество (особенно восточное) часто проявляет завидную толерантность, заботясь лишь о том, чтобы не реализовался сценарий **полного смещения**, когда одна из сторон бросает семью и устремляется к прекрасным, но забытым ощущениям влюбленности.

Интересно отметить, что несмотря на социальное неодобрение, в этой ситуации по большому счету нет неправых – с личной точки зрения изменивший действительно ощутил большой прилив эмоций и в определенной мере раскрылся навстречу духовному, более свежему восприятию мира. Вполне возможно, близкие друзья его даже поддержат, и мы их поймем. С другой, рациональной стороны, семья, которая долго строила свой быт (а возможно, и имеет ребенка), теперь разрушена, и восстановление отношений на рациональном уровне займет много времени (помним о времени «притирки» в быту). И это плохо для общества в целом и второй половинки (которая осталась на рациональном уровне) в частности. Возможно, именно двойственность этой ситуации привлекает сценаристов и писателей, и поэтому мы столь часто видим эту ситуацию в кино и литературе – в ней нет явно неправых, и каждый должен принять свое собственное решение.

Перейдем, наконец, к **сценарию успешной вторичной мифологизации**. Но сначала повторим, что тесное взаимодействие и любовь в паре могут существовать только в случае, если уровни мышления сторон отличаются не слишком сильно. Поэтому если одна из сторон в паре самостоятельно достигнет вторичной мифологизации (или поставит такое достижение своей

⁶ В психологии эта ситуация известна как «кризис опустевшего гнезда».

целью), *брак может развалиться*⁷. Впрочем, здесь ситуация повторяет сама себя на более низком уровне: родители (находящиеся обычно на рациональном уровне мышления), как правило, говорят детям, что жениться лучше не по безумной влюбленности, а по достижении взаимопонимания, т.е. с расчетом на рационализацию брака, а дети их, как правило, не понимают. Исходя из модели, можно дать следующий совет: в идеале, оценивайте, насколько ваш партнер может достичь уровня рационализации, а затем и вторичной мифологизации. Как правило, для этого требуется довольно интенсивное мышление и сила воли.

Мы уже говорили, что прямое описание сценария успешной вторичной мифологизации в отношениях сделать сложно. Попробуем дать хотя бы общие описания и рекомендации:

- По состоянию, вторичная мифологизация похожа на то, что в вашем партнере, который выглядит давно знакомым, вы начинаете замечать признаки прекрасного принца или принцессы⁸. Основа такого подхода – глубокое, настоящее взаимопонимание, понимание целей в жизни и смысла ее для каждой из сторон. Мужчине хочется дарить женщине цветы, женщине – улыбаться, чтобы порадовать мужа. Психологи здесь обычно рекомендуют идти от обратного - начать с проявлений романтической любви, и постепенно пытаться ощутить забытые ощущения. Главное – регулярность, чтобы это вошло в привычку – и этот совет осмысленен, поскольку наше мышление подстраивается под наши действия.
- Одно из самых важных – понять, чему радуется партнер, и почему и как это можно создать. Для большей эффективности надо понять, какое общемировое значение имеют стремления каждой из сторон, и, поняв это, искренне проникнуться восхищением и уважением. Также нужно понять, почему важно существование именно вашей пары, что каждый в ней дает другому – так можно возродить и проникнуться важностью вашего единства.
- Можно сходить в место, где возникнут новые ощущения (по аналогии со «смещением»), но вдвоем, и попытаться, в отличие от «смещения», примерить новые ощущения на свою жизнь, попытаться понять, как они могут быть добавлены к уже имеющемуся быту. Сходить можно на те же танцы, йогу, ролевые игры, или пообщаться с друзьями (общими).
- В последнее время психологи при подобных проблемах часто рекомендуют планировать и придерживаться строгого графика в сексуальной жизни – тоже исключительно хорошая рекомендация, поскольку именно в сексе достаточно легко пробудить забытые чувства и эмоции. Но главное – постоянно думать, как сделать эти чувства и эмоции частью ежедневного быта, как его переосмыслить, чтобы распространить романтические отношения на остальные сферы жизни. В противном случае может реализоваться своеобразный вариант «смещения» - отдельно рациональный быт, и отдельно – сексуальная жизнь. С учетом того, что, в целом, человеческое мышление не терпит «разорванности», рано или поздно одно возьмет верх над другим, и это будет не вторичная мифологизация, а первичная или пара вернется к рациональному быту.

⁷ Может и не развалиться – все зависит от отношения стороны с более высоким уровнем мышления к стороне с менее высоким – но в общем и целом недостаток понимания и любви для более продвинутой стороны все равно будет ощущаться.

⁸ Источник подобных эмоций – образ «анимы» или «анимуса» для мужчин и женщин, соответственно.

К сожалению, сказать по этому поводу больше особенно и нечего – хотя кое-какие общие рекомендации мы постараемся дать в главе «Проблемы вторичной мифологизации».

На этом разбор модели применительно к любовным отношениям мы закончим, и перейдем к другой сфере – бизнеса, денег и систем.

Глава 5. Бизнес, деньги и системы

Интересно, но, несмотря на то, что деньги являются квинтэссенцией материального, рационалистического подхода к миру, отношение обычного человека к ним можно назвать скорее первично мифологизированным, чем рациональным – например, человек может бояться потерять работу и остаться без средств к существованию.

Каждый раз, когда мы видим «боязнь» чего-то, то, скорее всего, мы являемся свидетелями мышления на уровне первичной мифологизации, в противовес профессионализму, в котором страх заменяется пониманием и учетом рисков.

Деньги являются инструментом, который можно использовать, чтобы эффективно производить материальные блага путем создания или использования бизнеса. В данной книге к «бизнесу» мы будем относить всё, что использует деньги и другие системы для создания материальных и нематериальных благ с целью получить за них материальное вознаграждение (деньги).⁹

Сразу оговорим, что бизнес является наиболее оптимальной формой производства материальных благ и получения денег в соответствии с ними, в противовес «работе». Использовать работу, как единственный источник денег – значит, не понимать того, что наиболее эффективно материальные блага производят системы, а не отдельные люди. Однако, это совершенно не означает, что работа и развитие специализации не нужны – в них также возможна вторичная мифологизация, о чем мы поговорим в соответствующей главе. Однако, на наш взгляд, основной целью труда должно быть не получение материальных благ, а какая-то из других вещей: получение нового опыта, расширение области знаний, общественная необходимость (для благотворительных организаций) или что-то еще. Но работать только ради получения зарплаты, на наш взгляд, крайне неэффективно.

Соответственно, эта глава будет посвящена применению модели вторичной мифологизации в бизнесе – наиболее эффективном способе получения материальных благ в обмен на реальные услуги обществу. Занятие бизнесом важно хотя бы с той точки зрения, что человек перестает пугаться денег и может подчинить их силу (а значит, и силу производящих материальные блага мировых систем) себе. Наибольшее внимание в главе будет уделено не отдельным приемам бизнеса, а эволюции мышления человека по отношению к системам производства в целом и деньгам в частности.

Как всегда, любой бизнесмен начинает эволюцию своего мышления с позиции **«Наивный оптимист»**. Он достаточно бодро открывает свое дело – регистрирует фирму, нанимает первых сотрудников и начинает производить товар / услуги. Однако, по истечении 1-3 месяцев он начинает осознавать наличие определенных проблем, связанных с тем, что он что-то не учел. Такими проблемами могут быть:

⁹ Такое понимание довольно расширенно и включает, кроме всего прочего, инвестирование и другие вещи, которые традиционно не относятся к бизнесу.

- Недостаточный спрос при достаточно больших расходах на сотрудников – соответственно, деньги «утекают» из фирмы вместо того, чтобы в нее поступать.
- Непредвиденные поломки или расходы на оборудование, юристов, рекламу и пр.
- Рекламации и недовольство клиентов, связанные с низким уровнем обслуживания или качества продукта.
- При работе в одиночку это может быть настолько смехотворный доход (например, порядка 300 р в месяц), что опускаются руки заниматься этим делом дальше.
- Слишком маленький поток клиентов (неверно выбранное место для франшизы закусочной, неподготовленность рынка к новым технологиям в IT-стартапах и т.д.)
- и т.д.

Благодаря этим неприятностям, наш бизнесмен начинает ощущать себя **«Неудачником»**. Многие после этого бросают бизнес и возвращаются на работу.

Интересно, но именно в этой области деятельности гораздо чаще встречается прямая неудачная рационализация, чем мифологические качели. Вероятно, это связано с тем, что все-таки бизнес требует достаточно больших затрат труда и эмоциональных сил, и мало людей напрямую возвращается на позиции «Наивного оптимиста» - скорее, если они и продолжают бизнес, то стараются как-то понять, в чем была их ошибка, т.е. рационализировать его.

Тем не менее, не будем пока переходить к сценарию успешной рационализации, а осветим одну важную идею: даже в бизнесе могут реализоваться **мифологические качели**, и обычно это происходит тогда, когда целью бизнеса не является получение прибыли. Это часто касается дружеских команд, которые хотят реализовать большую и гениальную идею, и, к сожалению, довольно часто касается инвестируемых на раннем этапе стартапов¹⁰.

Рассмотрим типичный пример реализации этого сценария: на первой встрече друзья решают создать принципиально новый интернет-сервис. Они бегло оценивают рынок и понимают, что делают что-то уникальное и (как им кажется) всем нужное. Здесь они находятся в позиции «Наивного оптимиста». Далее начинается работа – проходит пару недель, в силу естественной загруженности разных членов коллектива разработка движется неравномерно, целостного результата нет и моральный дух в коллективе понемногу падает (такой условный «Неудачник»). Чуть позже дизайнер показывает классный дизайн сайта, и у коллектива вновь повышается настроение («Мы им всем покажем! Будет мегакруто!») – «качок» в сторону «Наивного оптимиста». Так продолжается до выхода сервиса и некоторое время после его выхода – после выхода, как правило, празднуется приход первых десяти, ста и тысячи пользователей, положительный отзыв в СМИ и другие вещи. Проблема заключается в том, что средств и времени на разработку требуется все больше, а реальная материальная отдача от сервиса не повышается – в лучшем случае пользователи хвалят, но не покупают предлагаемые услуги. История заканчивается медленным развалом команды, члены которой постепенно отходят от этого бизнеса. В случае, если сервис все-таки генерирует небольшой денежный доход, обычно остаются один-два человека, которые продолжают его поддерживать, чтобы он не умер окончательно. Безусловно, существует и тот вариант, что члены команды осознают свои ошибки,

¹⁰ Автор не против инвестиций и даже наоборот, считает, что команда или лидер с высоким рациональным уровнем бизнес-мышления способна быстрее вырасти с инвестициями, чем без них. В общем, высказанная мысль и соответствует естественной стратегии инвестирования – нужно инвестировать в команду, обладающую бизнес-навыками, а не в идею.

рационализируют бизнес-модель и все-таки создадут успешный бизнес, но это уже будет за пределами рассматриваемого нами варианта мифологических качель.

В случае привлечения инвестора история повторяется, только на более большом временном промежутке и с большим размахом и драматичностью. Первым позитивным событием является получение денег от инвестора, съем офиса и найм сотрудников. Затем (обычно в течение года) постепенно разрабатывается продукт (или сервис), и дизайнер рисует инвестору красивые картинки. После запуска сервис начинает набирать пользователей, и инвестиции тратятся как на команду, так и на раскрутку. Спустя какое-то время оказывается, что показатели прибыли значительно меньше установленных в бизнес-плане, и, как следствие даже выхода на самоокупаемость следует ожидать довольно долго, не говоря уже о прибыли. Именно в этот момент команда начинает разваливаться, в первую очередь под давлением инвестора, и идет в ход урезание текущих расходов¹¹. В этот момент развитие проекта останавливается, и инвестор пытается направить всю выручку для компенсации текущих расходов и чтобы как-то возместить себе уже вложенные в проект инвестиции¹².

Другая часто используемый сценарий, часто приводящий к **мифологическим качелям** можно охарактеризовать как инвестиции в расчете на рост капитализации и/или определенное поведение рынка. В малом масштабе к такому сценарию относятся игры на рынке курсов международных валют (Forex), в большом – покупки домов и квартир в расчете на рост их стоимости.

Пример с Forex наиболее показателен, потому что эмоции очень сжаты во времени. Правила предельно просты: вы изучаете курс обмена валют (например USD/EUR) и покупаете ту валюту, которая, на ваш взгляд, в ближайшее время подорожает. В некоторых случаях вы будете угадывать и выигрывать – и соответственно, ваше ощущение будет близко к позиции «Наивного оптимиста», в некоторых – проигрывать и превращаться в «Неудачника». Как и везде, мифологические качели не являются следствием самого рынка Forex, а лишь неумением человека разглядеть рациональные факторы, приводящие к соответствующем изменении на этом рынке¹³.

Аналогичная история повторяется на рынке недвижимости, но там эмоции сильно «смазываются» за счет отсутствия оценки стоимости в режиме реального времени, как на Forex. В случае недвижимости «качения» возникают в момент подсчета прибыли (арендной платы за вычетом расходов на содержание), случайных бедствий от жильцов, оценке дома при его продаже и так далее. Часто возникает следующая ситуация – новички в бизнесе с открытым ртом слушают человека, который совершенно случайно выиграл при покупке/продаже своего первого дома и находится в позиции «Наивный оптимист». Несмотря на то, что этот человек может

¹¹ Подобная история блестяще описана в книге И. Ашманова «Жизнь внутри пузыря» - в частности, конкретно этот момент описан как «высадка финансового десанта» и «резание костов», а на более позднем этапе – увольнение большей части разработчиков с целью оставить исключительно администраторов сервиса для поддержания его работоспособности.

¹² Здесь мне весело заметят, что чаще всего основным вариантом выхода инвестора из проекта является продажа его доли при продаже всего проекта какому-нибудь крупному игроку рынка. К сожалению, этот вариант может сработать либо в случае действительно хорошего прибыльного бизнеса (не наш случай), либо на подъеме рынка. Случай, когда проект убыточен, а рынок идет вниз, также, на мой взгляд, прекрасно описан у И. Ашманова в книге «Жизнь внутри пузыря».

¹³ По личному мнению автора – на рынке Forex вообще нельзя выделить рациональные факторы, работающих на промежутках от дня до нескольких недель. Возможно, они есть на промежутках в несколько месяцев. По мнению автора, рациональные факторы гораздо легче выделить на рынке акций, бизнеса или недвижимости.

похвастаться производящей впечатление значительной выручкой, следует понимать, что, вполне возможно, на следующей своей сделке он столько же проиграет. Таким образом, при обучении бизнесу в первую очередь следует обращать внимание на рациональность мышления и выстраиваемых систем, а не на объем/оборот бизнеса или прибыли¹⁴.

Перейдем к **сценарию успешной рационализации** в бизнесе. Сразу отметим, что такая рационализация может проходить на разных уровнях, в разном объеме – можно построить бизнес, в котором будет 3 человека, можно – в котором 100. Зависеть это будет от уровня рационализации бизнесмена и его дальнейших намерений по развитию бизнеса – в конце концов, дальнейшие намерения у всех разные.

Часто на первом этапе успешной реализации создается небольшая фирма с соответствующими услугами, или бизнесмен начинает работать как независимый специалист. Этот этап означает большую рационализацию в основной сфере деятельности (для программиста – в сфере программирования, для владельца интернет-магазина – в сфере продаж), а также небольшую рационализацию в других областях деятельности – маркетинг, менеджмент, юридическая защита. Важным моментом, свидетельствующим о должном уровне рационализации, является получение прямой прибыли от бизнеса (с учетом оперативных расходов) – это означает, что владелец уже выстроил систему, в которой доходы и расходы сбалансированы.

Как правило, на этом этапе бизнесмен уже может получать прибыль, значительно превосходящую среднюю зарплату, и часто на этом останавливается. Однако, такой бизнес (и его владелец), за счет отсутствия систем в непрофильных областях (например, управления складом или маркетинга, курьерской службы) будет расти медленно и будет уязвим перед конкурентами – большим бизнесом на рынке, который может эффективно создавать подобные системы.

Поэтому правильным вариантом с точки зрения дальнейшей рационализации является переход от малого бизнеса к большому, где владелец выполняет минимум работы, делегируя их внутри фирмы или отдавая их внешним подрядчикам. Отметим, что в этом случае мышление кардинально меняется – в то время, как владелец малого бизнеса довольно эмоционально относится к собственным продуктам и услугам, для владельца большого бизнеса продукция является лишь небольшим элементом, частью общего видения и стратегии развития фирмы. Тот этап, когда бизнес становится системой и в принципе может функционировать без или с минимальным участием своего владельца, может считаться **профессионализмом**.

Говоря о системах и эволюции сознания в бизнесе, нельзя не упомянуть нашумевшую серию книг Р. Кийосаки о богатом и бедном папе. Это одни из первых книг по бизнесу, которые вместо фокуса на его техническом аспекте сфокусировались на разнице мышления между

¹⁴ В психологии этот феномен известен как «систематическая ошибка выжившего», которая выражается в том, что люди не учитывают негативные примеры того или иного явления. Ее можно проиллюстрировать следующим замечательным примером – представим себе 1024 агента, которые играют на рынке Forex и ставят на повышение или понижение курса валюты случайным образом. В среднем, после 1 ставки 512 из них выиграют. На следующей ставке выигравших два раза останется 256, и т.д. В конце окажется, что у нас есть 1 агент, который выиграл 10 раз подряд. Возможно, он при этом заработал столько денег, что начнет давать лекции по инвестированию – хотя нам, знающим механизм принятия решения, понятно, что с тем же успехом можно излагать стратегию выигрыша в казино.

мифологическим и рациональным подходом к системам (деньгам). Вот характерная фраза¹⁵: «Хотя оба отца много работали, я заметил, что мозг одного впадал в спячку, как только дело доходило до денежных вопросов, тогда как мозг другого регулярно тренировался в этой ситуации. Стратегическим результатом становилось то, что положение одного отца финансово укреплялось, а другого – становилось слабее». Еще можно отметить, что почти вся его книга (а также еще несколько) посвящены именно вопросам перехода к рациональному мышлению в бизнесе, так что рекомендую ее прочитать тем, кто желает подробнее разузнать об этом переходе¹⁶.

Итак, бизнесмен стал **«Профессионалом»**. Его ежемесячный денежный поток исчисляется в десятки и более средних месячных зарплат и значительно превышает его расходы, его фирмы¹⁷ работают практически без его участия. Выражаясь словами Р. Кийосаки, человек достиг финансовой независимости и может отойти от дел. Работать ему не обязательно. Что дальше?

Рассмотрим сначала **сценарий неудачной вторичной мифологизации**. Успешный бизнесмен, как и всякий человек, достигший профессионализма в своей области, часто будет сталкиваться с непониманием окружающих (даже своих коллег-бизнесменов, как бы это странно не звучало). Если бизнесмен не горит желанием обобщить свой опыт и выйти за рамки созданного бизнеса, а продолжает его расширять и строить аналогичные, делать «деньги ради денег» - пожалуй, можно сказать, что он стал **«Скептиком»**. Часто это будет означать рост фирмы ради роста фирмы, без эмоций относительно значения этого бизнеса с позиций общечеловеческих ценностей¹⁸. С эмоциональной точки зрения такой человек может проявлять цинизм («Мал еще, чтобы советы давать!», «Вот создашь что-то похожее – поговорим» и пр.) и, возможно, но не обязательно, обладать признаками скряги.

В целом, более част вариант **смещения** – как правило, деньги нужны были бизнесмену, чтобы их тратить на вполне конкретные эмоциональные вещи. Тут можно выделить несколько основных вариантов:

1. Бизнесмен начинает тратить деньги на развлечения и предметы роскоши, в попытке получить как можно больше эмоций.
2. Бизнесмен тратит деньги с целью самореализоваться в другой области, о которой он мечтает с детства, например: обучать детей, научиться танцам, финансировать и участвовать в благотворительных программах и пр.

¹⁵ Р. Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». Введение.

¹⁶ Большое внимание Кийосаки уделяет вопросу планирования денежного потока, что, в общем, правильно – это, пожалуй, единственный проверяемый критерий правильности работы бизнес-систем. Другой важной идеей, продублированной в этой книге, является разница между владельцами малого бизнеса (квадрант S) и владельцами большого бизнеса (квадрант B).

¹⁷ Как правило, для отработки рационального организации систем одного бизнеса не хватает, и создается несколько – они работают с разной эффективностью.

¹⁸ Для знающих Маркса можно сделать следующее важное замечание – и бизнесмен (капиталист), и работник, если они находятся исключительно на рациональном уровне мышления, будут заниматься отчужденным трудом – трудом не ради собственного счастья, а ради обеспечения себя материальными ценностями. Дальнейшие сравнения идей вторичной мифологизации с марксизмом автор планирует сделать в отдельной статье.

3. Бизнесмен начинает финансировать (инвестировать) в другой бизнес, который, как ему кажется, может принести какую-то глобальную пользу.

В вариантах 1 и 2 развитие сознания человека как бизнесмена с точки зрения управления системами, по сути, останавливается, и человек переключает свое основное внимание в другие области. В первом варианте человек использует деньги, чтобы получить эмоции на уровне первичной мифологизации, во втором же он их использует для развития своего мышления до рационализации и вторичной мифологизации.

Третий вариант смещения интересен тем, что он не выводит человека из области бизнеса. При выборе объекта инвестирования человек обычно руководствуется одним из двух предпочтений: либо он помогает родственникам (например, детям), либо он инвестирует в то, о чем мечтал с детства (например, в бизнес по восстановлению самолетов начала XX века). Основная проблема заключается в том, что обычно при таком смещении инвестор вкладывает деньги в команду, находящуюся на мифологическом уровне и, как ни странно, тем самым только тормозит развитие ее уровня, поскольку у команды складывается ощущение, что балансировать доходы и расходы (выстраивать системы) совершенно необязательно. Можно даже сказать, что именно таким образом появляются инвесторы и инвестиции, описанные в сценарии «мифологические качели»¹⁹.

Сценарий полного смещения, на наш взгляд, реализуется крайне редко, и про него мы ничего сказать не можем.

Перейдем к заключительному – **сценарию успешной вторичной мифологизации**. Описать «Мудрого оптимиста» в бизнесе довольно просто – это бизнесмен, который использует свои рациональные бизнес-навыки и умение создавать и управлять бизнесом для того, чтобы помогать людям, по возможности, в мировом масштабе. Ему легко и свободно, поскольку он знает, что без него этот бизнес (благотворительная организация или что-то еще) просто не существовал бы. Деньги в его бизнесе являются скорее следствием того, что он эффективно и рационально помогает людям.

В известных мне случаях переход ко вторичной мифологизации сопровождался созданием нового бизнеса или реорганизацией, перепозиционированием старого. В качестве широко известных бизнесменов – «Мудрых оптимистов», можно привести, пожалуй, опять же Роберта Кийосаки и Стива Джобса.

Как описывает Р. Кийосаки²⁰, финансовую независимость принесли ему Школы бизнеса для предпринимателей и вложения в недвижимость. Лишь позже он занялся делом, которое считает гораздо более важным в своей жизни – созданием недорогих книг о предпринимательстве и управлении деньгами с целью просветить как можно большее количество людей. Это – уже конкретная эмоциональная, общечеловеческая цель, которая привела его на уровень вторичной мифологизации.

Основным препятствием для Стива Джобса, как можно судить по книге «iКона»²¹, было страстное желание (мифологизированное) создать отличный дизайн, которое в совокупности с

¹⁹ Можно даже сказать, что инвестора начинает бросать в жар и холод от денег, утекающих либо через «команду его мечты», либо через бизнес его детей и родственников.

²⁰ Р. Кийосаки «Прежде чем начать свой бизнес»

²¹ Джеффри С. Янг, Вильям Л. Саймон «iКона. Стив Джобс»

неумением рационализировать отношения с командой и, часто, недостаточным пониманием нужд потребителя, что чуть не погубило его компанию (NeXT). С другой стороны, как только Стив научился уживаться и работать в команде, он вернулся в Apple и смог реализовать идеи относительно действительно удобных в использовании устройств и сервисов: iPod, легальный магазин музыки iTunes, iPhone, позднее – iPad. Ключевым фактором его бизнеса было желание создать устройства, максимально удобные для людей – и как только он достиг рационализации в работе с системами, его эмоциональные желания также начали сбываться.

В целом, чтобы успешно достичь вторичной мифологизации в бизнесе, как и в других областях деятельности, надо начать отвечать на общечеловеческие вопросы: «Что является правильным для всеобщего развития? Чем я могу помочь людям в этом?»

В следующей главе разберем такие области как общение и дружба – все, что касается социальных отношений.

Глава 6. Дружба и общение

Обратимся к другой важной сфере деятельности, приносящей нам настоящие эмоции – к общению и дружбе.

Можно выделить две основные устойчивые формы общения: между равными людьми (дружеское общение) и между людьми, уровни мышления или знаний которых значительно отличаются (общение между учителем и учеником). Хотя эти отношения могут переплетаться – например, вы можете опекать и учить вашего друга в какой-то определенной области – для ясности и простоты модели мы их разделим. Вопросы неравного общения мы рассмотрим в другой главе («Родители и дети; учителя и ученики»), а в этой сфокусируемся на равном.

Как мы уже говорили, при **первичной мифологизации** области человек в первую очередь фокусируется на собственных эмоциях. Ключевые позитивные эмоции в общении – эмоции взаимопонимания и следующие из них ощущения безопасности и расслабленности. Возникновение последних более чем естественно по следующей причине – в целом, люди уже давно не боятся природных явлений или диких зверей. Ощущение опасности исходит в основном от людей, от их недоброжелательности и возможной агрессии. Только оказываясь среди «своих», мы позволяем себе эмоционально и психологически расслабиться.

Перейдем к сценариям. Как всегда, мы начинаем с позиции «Наивного оптимиста», и совершенно случайно находим себе родственную душу, с которой начинаем делиться откровениями. В этот момент мы полностью захвачены собственными эмоциями, и то, что они поняты и разделены, доставляет нам очень большую радость. Лишь позднее мы замечаем, что наш друг имеет и другие собственные интересы, часто, совершенно с нами не совпадающими. Если мы остаемся на стадии первичной мифологизации, то попадаем в один из двух вариантов **мифологических качелей**, совпадающими с тем, что мы видели в любовной истории²² – либо мы

²² В общем и целом, хорошее общение и дружба всегда похожа на любовь в ее наиболее возвышенном смысле. Разница заключается в том, что у мужа и жены обычно общее хозяйство, и материальные факторы играют в их общении значительную роль, поэтому постоянная смена партнеров в любви невозможна, в то

бросаем этого друга и находим другого, либо периодически радуемся и огорчаемся при встрече с ним в зависимости от того, обрели мы взаимопонимание или нет.

Источником отношений могут быть связи в школе (одноклассники), институте (однокурсники), на работе (сослуживцы), по месту жительства (соседи) и так далее. Можно отметить, что все эти связи «по умолчанию» являются связями на уровне первичной мифологизации – объединенными небольшим взаимопониманием в рамках основной деятельности²³: например, в школе – отношение к учителям, урокам, на работе – по отношению к работе и т.д. Очевидно, что при смене школы или работы и это небольшое взаимопонимание теряется, и люди перестают быть интересны друг другу, а повышенная занятость в других областях не дает им возможности постоянно встречаться и поддерживать общие интересы.

Успешная **рационализация** общения заключается в понимании того факта, что все люди обладают своими собственными интересами, и взаимопонимание с ними возможно в крайне небольшой, ограниченной области – там, где эти интересы совпадают. В этом случае человек как бы принимает решение о том, что с каждым человеком интересно общаться в каких-то небольших рамках. Это могут быть рассуждения о жизни или путешествиях, или какое-то специализированное общение по общему профессиональному увлечению.

На уровень рационализации люди часто выходят во взрослом возрасте. Некоторыми признаками того, что вы уже достигли этого уровня, являются следующие:

- Вы уже не обижаетесь, как в школе, что друг не может провести с вами время.
- При встрече вы не вываливаете другу все, что с вами произошло
- Вы не делитесь своими мечтами, потому что понимаете, что, скорее всего, они будут неточно поняты, и друг с вами согласится чисто формально, чтобы вас не огорчать.

Поскольку течение времени неумолимо, после этапа рационализации человек начинает использовать один из трех оставшихся сценариев.

В случае, если человек не придерживается сценария успешной вторичной мифологизации, разница между «смещением» и «скептицизмом» определяется в основном его верой в возможность возродить истинные эмоции, пусть и с другими людьми. Если такой веры нет, и круг друзей у человека устоялся – он становится **скептиком**. Скептик продолжает обсуждать старые темы с одними и теми же друзьями из года в год, и у него ничего в целом не меняется.

Если же человек продолжает верить в возможность эмоциональной близости, то он ищет других друзей, с которыми можно пообщаться эмоционально (реализуют сценарий **смещения**). Такие люди могут искать друзей среди более молодых коллег или знакомых; их можно

время, как в дружбе это более социально приемлемо. Но, несмотря на социальную приемлемость, многие авторы говорят о том, что с друзьями необходимо выстраивать отношения надолго и постоянно идти вместе – тогда значительно увеличится глубина взаимопонимания.

²³ Еще один довольно не веселый пример такого общения – общение «за бутылкой», которое порождает мнимую общность восприятия, в то время как реально восприятие реальности при наличии алкоголя в крови у каждого свое, хотя и объединенное общими мифологическими представлениями.

охарактеризовать как «молодых душой», но, к сожалению, обычно их не характеризуют, как «мудрых».

Вторичная мифологизация в общении заключается в том, что кроме понимания разницы между людьми, человек также осознает наличие у всех людей объективного стремления к взаимопониманию в самом общем смысле этого слова. Он понимает, что каждый человек стремится к тому, чтобы его путь и стиль жизни был признан, чтобы ему помогли (хотя бы советом) в реализации его мечты, что каждый человек хочет быть любим и чувствовать безопасность и спокойствие в кругу друзей.

Наш обзор применимости модели пяти сценариев к дружескому общению получился довольно коротким; однако, это произошло не потому, что в этой сфере нет никаких сложных и интересных проблем. Напротив, подобное общение в разных вариациях является чуть ли не основной сутью социальных отношений – из него вырастают политические, общественные движения, компании, основанные на взаимопонимании и дружбе. Глубокое изучение этого явления выходит за рамки нашей книги; однако сейчас мы постараемся хотя бы приблизительно дать те вопросы, которые могут служить завязкой дальнейших исследований:

1. Как общаются друзья или... как общаются в социуме люди знакомые? Как данное общение зависит от их уровня развития их когнитивных моделей? Некоторые рассуждения на эту тему вы сможете найти в Приложении 1, разделе «Вторичная мифологизация и теория трансакционного анализа Эрика Берна», где мы пытаемся сопоставить его идеи социальной деятельности (игр и времяпрепровождения) с моделью пяти сценариев.
2. Когда и как дружеское общение выходит на уровень общественных организаций? Очевидно, что по модели пяти сценариев можно проанализировать и политическую деятельность; заранее можно предположить, что политик на нижнем уровне (первичной мифологизации) только воодушевляет и не может содержательно проводить свои идеи в жизнь, с другой стороны духовный лидер (на уровне вторичной мифологизации) не только придумывает идеи, но и поддерживает других людей, своих друзей-товарищей, в их реализации.
3. Почему люди (даже друзья) друг друга не понимают – и как сделать так, чтобы понимание находилось быстрее? Здесь потребуются анализ когнитивной сочетаемости различных областей деятельности – например, бизнеса и науки – с целью понять, как люди мыслят не в одной, а в разных областях деятельности.

Так или иначе, мы надеемся, что эти вопросы будут затронуты в других исследованиях. Мы же последовательно продолжим применять модель пяти сценариев, и в следующей главе рассмотрим, как можно её применять в научной деятельности.

Глава 7. Наука

Разберем вышеупомянутые сценарии применительно к эволюции мышления ученого.

Начинается все, как всегда, с позиции «**Наивного оптимиста**». Применительно к ученому это означает, что человек испытывает желание узнать глубже мир, понять законы его функционирования. Естественным препятствием на этом пути является неумение отделить субъективное от объективного. Это приводит к тому, что большинство выводов начинающего ученого на этой стадии страдают большей степенью субъективности, и ввиду этого часто подвергаются критике авторитетного большинства.

В сценарии неуспешной рационализации эта критика приводит к тому, что ученый принимает позицию в духе «каждый человек обладает уникальной позицией», и, по сути, прекращает попытки рационализации и создания научной картины мира, ограничиваясь общеизвестными представлениями. Тогда он завершает свою эволюцию на этапе «**Неудачника**».

Иногда встречается и сценарий **мифологических качелей** – такого человека часто можно охарактеризовать как изобретателя, который, к сожалению, постоянно изобретает что-то уже давно известное²⁴.

Перейдем к сценарию **рационализации**. Его особенность в научном мире заключается в том, что он может протекать на двух разных уровнях: освоения *формальных и рациональных методов исследования* (эти термины будут раскрыты чуть позже).

Следует отметить, что классическая наука прекрасно осведомлена о проблеме субъективного (мифологического) мышления: система высшего образования в целом и защиты кандидатской диссертации в частности направлена именно на привитие рационального подхода к анализу реальности²⁵. Весь процесс, ведущий к защите кандидатской диссертации нацелен именно на то, чтобы соискатель овладел навыками ведения дискуссий с применением рациональных доводов – для этого служат выступления на конференциях и перед Ученым Советом. Анализ работ (обзор) в изучаемой области позволяет ученому научиться использовать научные термины, которые в идеале уже придуманы с учетом рационального подхода.

В целом, подготовку к диссертации действительно можно рассматривать как освоение ученым профессионального инструментария. Тем не менее, если такая подготовка происходит достаточно формально и без учета последующего движения к вторичной мифологизации, то часто возникают следующие проблемы:

- Необоснованные требования повышенного формализма в работе. К сожалению, в настоящее время существует единственный всеупотребительный способ проверки работы на рациональность – а именно, проверки на наличие и адекватность

²⁴ В студенческом возрасте это можно (и нужно) списывать на естественный процесс взросления, но иногда человек не выходит из этого состояния всю жизнь – и мы видим взрослых людей, придумывающих изобретения у себя на даче или дома. И все бы неплохо, но почти всегда у их изобретений существуют промышленные аналоги.

²⁵ Можно даже сказать, что основное назначение научных званий – обозначать уровень мышления говорящего.

формальных моделей, которые часто необходимо записывать в математической форме. Такой подход более чем оправдан в чисто математической области, более-менее приемлем в естественных науках, но, к сожалению, он часто дает искаженную модель реальности в технических и гуманитарных науках. В последних случаях это происходит оттого, что общеупотребительные математические модели, применяемые в этих науках, применимы в крайне небольшом числе случаев, а содержательные результаты в них можно получить, только создав оригинальную модель, которой часто совершенно не обязательно быть сильно формальной. Это приводит к нескольким основным перекосам, например:

- Повышенной математизации простых абстракций, в результате чего работа становится менее когнитивно прозрачной, хуже читается, при том, что содержательно из повышения уровня математизации не возникает никаких содержательных следствий.
- Доказательства довольно простых вещей в гуманитарной сфере требуют применения опросов и статистических методов, что колоссально увеличивает время исследования и затраты автора на его проведения – опять же, не увеличивая научной ценности работы с содержательной точки зрения. Конечно, ученому необходимо умение подтверждать свою точку зрения фактами, но грустно становится именно от того, что статистический метод является единственным официально признанным доказательством в гуманитарной сфере²⁶.
- Другой часто возникающей проблемой при подготовке диссертации является попытка усвоения общепринятой терминологии в сфере исследования. Можно сказать, что с терминологией в науке вообще большая проблема, которая может быть выражена следующим образом: термины должны строиться на рациональной основе, но сама терминология не является научной дисциплиной, не имеет научной базы и, как следствие, в основном пребывает на мифологическом уровне развития. Как результат – разные группы ученых могут предпочитать использовать разные формулировки (и научные модели), описывающие одни и те же явления реальности. Как правило, это не является проблемой при устном, неформальном общении, но становится большой головной болью при попытке фиксации мыслей на бумаге – как правило, при абсолютно любых формулировках найдется более мастистый ученый, который не преминет заметить, что «это называется совершенно по-другому». Безусловно, эта проблема легко преодолевается в случае, если большинство более взрослых коллег знают о неразрешимости подобных терминологических споров; но может возникнуть и ситуация, где большая часть сил соискателя вместо научной работы становится направлена на то, чтобы максимально избежать возможных проблем из-за отсутствия общности в терминологии. Результатом является «разбухание» основного текста, попытка максимальной математизации (поскольку математические символы, как правило, понимаются всеми одинаково). Конечный результат – работа безусловно не вызывает нареканий в виде формулировок, но, как правило, добиваются этого

²⁶ Например, в классической работе Маслоу «Мотивация и личность» - он сам упоминает о статистической несостоятельности своего исследования. То же самое можно сказать о работе Берна «Люди, которые играют в игры».

используя крайне редкие и сложные термины, что, в конечном счете, затрудняет понимание работы в общечеловеческом смысле.

Несмотря на вышеупомянутые проблемы, отметим, что наука, пожалуй, сейчас обладает наиболее эффективными методами, позволяющими доводить мышления человека до уровня рационального; и, в частности, человек, защитивший кандидатскую диссертацию, как правило, может быть охарактеризован, как «**Профессионал**».

Дальнейшая эволюция мышления «профессионала» имеет собой, как и в других случаях, ровно один источник – ощущение того, что получаемые им научные результаты далеки от того, чтобы как-то существенно повлиять на окружающий мир. Соответственно, согласно нашей модели, возможно движение по одному из трех сценариев.

Тут выявляется неприятный побочный результат применения формализации как критерия рационального мышления и подхода к науке: дело в том, что строгие формальные модели, в категориях которых привыкает мыслить ученый в процессе своего обучения, в своей основе исключают этический и моральный компонент. Ученый привыкает к тому, что ему необходимо открывать то, как устроено мироздание (подход, ставящий во главу угла объект исследования), забывая про самый главный вопрос – зачем это делать? Для успешной вторичной мифологизации крайне необходимо понимание, что ученый исследует законы в первую очередь не для абстрактного познания мира, а для конкретного улучшения жизни людей.

Препятствует такому пониманию излишняя формализация и излишняя специализация, которое есть следствие отсутствия понимания места терминологии в развитии науки. Фокусирование на идеальной рационализации научных работ, к сожалению, приводит к тому, что результаты становятся применимы в слишком узкой области, и бывают неприменимы уже в соседних областях. Как следствие, чтение большинства подобных научных работ не приносит реальной отдачи и пользы, и возникает эффект, блестяще описанный Куном в «Структуре научных революций» - положение может спасти только принципиально новая научная модель, с трудом принимаемая большинством, из-за несовместимой с прошлой моделью формализацией и терминологией²⁷.

Так или иначе – когда ученый узнает все больше и больше о все меньшем и меньшем, и не предвидит, что его результаты кому-то помогут улучшить жизнь – практически неизбежен сценарий неуспешной вторичной мифологизации и превращение в «**Скептика**». Пожалуй, именно противостояние между скептицистично настроенными профессорами²⁸ и наивными, мечтающими улучшить мир студентами, составляет одну из самых больших трагедий в мире науки²⁹.

Рассмотрим теперь другой сценарий – **сценарий «смещения»**. В мире ученых он реализуется следующим образом: устав от своей основной области деятельности, ученый обращает внимание на другие области. Поскольку на него, как на новичка в этой области, не давит груз авторитетов,

²⁷ Ситуацию, по мнению автора, можно было бы сильно улучшить, заменив требования формализации требованиями рационализации (хорошо продуманными), и используя определенные приемы управления терминологией и терминологическими спорами. Детально эта идея будет раскрыта в будущих исследованиях.

²⁸ Тем больше обожания достается профессорам и ученым, успешно достигшим вторичной мифологизации.

²⁹ Которая, безусловно похожа на конфликт между родителями-«скептиками» и романтически настроенными детьми.

скопившийся за многовековую историю, он чувствует в себе большое воодушевление. Часто модели из его основной сферы деятельности можно перенести в новую сферу, что порождает новые, интересные выводы (а заодно и термин – «междисциплинарность»).

Что получается далее – предсказать несложно. Безусловно, перенос моделей из одной сферы деятельности в другую действительно порождает новые и полезные выводы, и поэтому междисциплинарные исследования крайне важны. С другой стороны, результаты подобных исследований часто не вписываются в существующие формализации и терминологию, и соответственно, профессиональным сообществом в этой области отвергаются. Налицо ситуация, которую можно условно обозначить, как **«малые научные революции, которые никогда не происходят»**. Революциями их можно назвать, так как они действительно привносят новые результаты и идею в уже известную область. А не происходят они потому, что переносимые модели из исходной области, как правило, слишком малы и не описывают закономерности новой области в целом, а значит, не могут служить общепринятым базисом для решения задач. Разрешается эта ситуация разными способами, и их можно описать как следующие истории:

- После смещения ученый публикует работу в новой области (наивный оптимизм), но к нему не прислушиваются (неудачная рационализация). Он публикует еще несколько, но результат тот же (мифологические качели). Он:
 - Продолжает выступать на конференциях, изучает терминологию, пытается адаптировать свою терминологию к общепринятой. Происходит постепенная рационализация сознания в новой области, а также (за счет естественной диффузии) проникновение новой терминологии в общепринятый базис.
 - Отказывается от попыток что-то кому-то доказать и сворачивает исследования (неудачная рационализация), либо пытается достучаться до широкой общественности, выпуская популярные книги, которые не находят поддержки в научном сообществе (мифологические качели на более низком уровне; впрочем, возможно, что здесь возникнет новая рационализация применительно к практическим проблемам).

Самое печальное в этом, как и в любой научной революции, что при условии рационального подхода ученый получает успешные и часто важные результаты уже в самом начале своей деятельности, после чего тратит множество сил на то, чтобы донести его до широкой публики³⁰.

Вышеупомянутый сценарий можно назвать **добросовестным междисциплинарным подходом**. Безусловно, также следует упомянуть о его варианте – **недобросовестном междисциплинарном подходе**, который возникает, когда ученый начинает совершенно явно игнорировать колоссальный объем фактов и исследований в выбранной области, и предлагать совершенно оригинальную модель, которая часто позиционируется, как «объясняющая все». Судя по внешнему поведению (автор недостаточно компетентен в исторических вопросах, чтобы делать четкие выводы), примером такого подхода является подход Фоменко к истории. С позиции историков предложенная Фоменко модель игнорирует большую часть исторических документов, хотя внешне такая модель даже может выглядеть логичной. Но опять же – она логична

³⁰ Этого, по мнению автора, можно было бы избежать при наличии более эффективных критериев рациональности теории и при наличии методов управления терминологией.

исключительно потому, что мышление Фоменко (как математика) в своей основе – логично, а вовсе не потому, что оно соответствует историческим документам.

Рассмотрим, наконец, **сценарий успешной вторичной мифологизации**. Как правило, быстро и достаточно интуитивно движутся к вторичной мифологизации те ученые, которые воспринимают формальные средства, логику, опыты и терминологию исключительно как средство, которое позволяет им эффективнее чувствовать и описывать Истину. Кроме того, у них есть абсолютно четкое понимание, зачем они ищут Истину в своей основной области – как правило, эта Истина позволяет решить какую-то очень общечеловеческую проблему, важность которой ученый понял еще в детстве.

После состояния рационализации этот ученый продолжает свои опыты с целью подтвердить или опровергнуть свою теорию, основные положения которой он уже сформулировал, но часто не до конца формализовал или рационализировал. В конце концов он получает достаточно важные результаты, и пишет монографию (или серию работ). В зависимости от ряда обстоятельств с его и его работой может произойти следующее:

- В случае, если структурно его модель близка к уже существующим подходам, а сам он обладает достаточно легким стилем изложения с умением использовать минимальный объем терминологии, его книга при жизни может стать достаточно известной и изучаемой. Тем не менее, его подход не произведет научной революции. На взгляд автора, хорошим примером является Лотман с книгой «Структура художественного текста».
- В случае, если модель автора значительно расходится с уже существующими подходами, но сам он обладает крайне легким стилем изложения, а решаемая проблема достаточно важна, то возникает классическая ситуация научной революции: происходит смена парадигмы, ближе к концу жизни автора или после его смерти. На более ранних этапах пробиться автору крайне сложно. Хороший пример: «Мотивация и личность» Маслоу.
- В случае, если модель автора значительно расходится с известными подходами, при этом книга написана «тяжелым» языком и/или проблема, решаемая способами модели, не представляется важной, высока вероятность, что развития идея не получит, будет забыта после смерти автора, но, возможно, «откопана» спустя какое-то время. Хороший пример: Пропп «Морфология волшебной сказки» - сам по себе класс задач структурной лингвистики был совершенно невостребован в годы публикации работы, однако работа была «откопана» в 50-е Леви-Строссом, когда этот класс задач возник. С тех пор модель Проппа считается одной из классических.
- В случае, если модель автора близка к уже существующим подходам, но сам автор не обладает «легким» стилем изложения с использованием минимального объема терминологии, то многое зависит от локальной ситуации. В случае, если терминология автора постепенно «просочится» и частично станет общепринятой, а также, если у него будут ученики (научная школа), использующая его терминологию и его подходы, то его направление с высокой вероятностью будет развиваться после его смерти, пока не исчерпает возможности созданной ученым модели. Такой сценарий свойственен

большинству ученых, которых в целом можно назвать «крупными», но однако, их редко называют «великими» и их работы редко известны достаточно широкому кругу лиц.

Внимательный читатель, возможно, заметит следующее: если мы говорим о вторичной мифологизации ученого, состояния, которое включает в себя рационализацию, т.е. умение эффективно вести научные исследования – то не будет ли это противоречить тому сценарию, что даже гениальная идея может быть не отмечена и забыта? Не является ли умение донести свою идею до научного сообщества признаком рационализации?

Попробуем ответить на этот возражение; в центре его, конечно, лежит общий вопрос о том – «Что такое научная деятельность?».

Мы не будем вдаваться в обширный философский диспут по этому поводу – приведем лишь свою точку зрения, которую можно проанализировать с точки зрения модели пяти сценариев. Мы считаем, что условно в науке можно разделить две области деятельности – что-то вроде личной и общественной науки. В личной науке ученый сам для себя отвечает на вопрос «Как устроен мир?»; в науке общественной основным вопросом считается «Как обогатить мировое знание людей чем-то новым?».

Подобное разделение встречается нам впервые (также оно будет в следующей главе, про искусство) по следующей причине – области деятельности, которые мы рассматривали до этого, являлись принципиально общественными. Критерий гармоничности личных отношений – общение внутри пары, которое может быть отмечено и измерено; критерий успешности бизнеса – во многом его востребованность у клиентов. Однако научная деятельность существовала и без научного сообщества и заключалась в рациональных попытках понять и объяснить мир. Так что, на наш взгляд, исторический приоритет имеет вопрос «Как устроен мир?» и даже не понятый, но создавший гениальную теорию ученый (например, Пропп (см. пример выше) вполне может считаться рационализированным и вторично мифологизированным.

Похожими отношениями обладает пара «производство – бизнес» - создание нового продукта является делом личным и может не иметь коммерческого успеха, что, тем не менее, не мешает нам говорить о ком-то, как о гениальном инженерере.

Детально мы понятия «науки-для-себя» и «науки-для-других» анализировать не будем, так как это вполне тянет на отдельное исследование. Скажем лишь, что некоторые вопросы из этой серии мы рассмотрим в следующей главе про пять сценариев в искусстве, а также главах «Формальное и неформальное образование», «Методология науки для чайников». Интересующиеся могут также ознакомиться с книгой И. Лакатоса «Фальсификация и методология научно-исследовательских программ», а также М. Полани «Личностное знание».

Глава 8. Искусство

Разберем модель пяти сценариев применительно к такой области деятельности, как искусство.

Для начала определим цель данной деятельности. *Целью искусства можно считать создание объектов искусства, которые передают эмоции зрителям.*

Уже это определение способно многое нам дать. Очевидно, что образы, составляющие основу объектов искусства, могут быть знакомыми публике или незнакомыми, необычными. В первом случае идею будет легче понять; во втором – сложнее. Если данные образы привязаны к текущему историческому моменту, то через некоторое время они станут непонятными и, возможно, ненужными; однако сейчас они вызовут большой резонанс.

Таким образом можно охарактеризовать, например, ряд акций в области искусства, посвященных локальным социальным или политическим событиям – например, в то время, когда я пишу эти строки, многие деятели искусства муссируют вопросы, связанные с оппозиционными митингами в Москве.

С другой стороны, человек искусства может оперировать не очень понятными широкой публике формами, которые, тем не менее, будут передавать те или иные глубокие эмоции. Такое искусство может быть не понято при жизни творца, однако быть высоко оценено позже. Такова, как мы знаем, судьба многих великих художников и композиторов³¹.

Условно разобьем искусство на два данных вида деятельности: *искусство-продвижение* и *искусство-созидание*. В идеале творец должен заниматься обеими – как исследовать и создавать объекты, передающие глубокие эмоции в рамках *искусства-созидания*, так и умело доносить их до современной публики, используя широко распространенные, резонирующие образы, уметь договариваться с современными людьми в рамках *искусства-продвижения*³².

Далее по ходу главы мы в основном будем говорить об искусстве-созидании, считая, что все-таки выражение глубоких эмоций является основной задачей искусства; тем не менее мы еще раз вернемся к искусству-продвижению в конце данной главы.

Итак, основной смысл искусства лежит в идее донесения видения художника через эмоции – и в этом смысле искусство чем-то похоже на любовь, прекрасную именно своими эмоциональными состояниями. Как следствие, творцу крайне сложно сфокусироваться на рационализации, отработке техники выражения эмоций – подобного рода «ремесленничество», как ему кажется, убивает основную цель искусства.

Как всегда, наш творец начинает с позиции **«Наивного оптимиста»**. Как правило, в этот момент человек чувствует большое воодушевление от чьей-то картины/музыки/другой формы

³¹ Часто – и ученых, по тем же самым причинам.

³² В этом смысле разбиение области деятельности аналогично тому, как это сделано в главе «Наука» касательно личной и общественной науки. И, так же, как и там, мы считаем личную задачу первичной, а общественную – вторичной.

искусства – он всем телом и душой чувствует, какие эмоции хотел передать ее создатель. И... он начинает творить, создавая произведение за произведением³³.

Тем не менее, его произведения не встречают отклика у публики, у близких друзей, да и сам художник, если обладает достаточно критическим взглядом на творчество, понимает, что созданное им произведение гораздо ниже уровнем чем то, чем он восхищается. Итак, по окончании создания произведения художник чаще всего попадает в состояние «**Неудачника**». Затем он задумывает новое произведение... с которым позднее произойдет то же самое. Наш творец попадает в типичные **мифологические качели** – от надежды выразить свои эмоции в начале цикла работы к неудачному результату в конце.

Как отмечают Д. Бейлс и Т. Орланд в своей книге «Искусство и страх», представители всех профессий периодически сталкиваются с проблемами – но только творец может в определенный момент бросить творчество – как правило, это момент окончания цикла, когда мифологические качели находятся в точке неудачи, а с трудом созданное произведение не нашло своего зрителя. Они озвучивают это так:

В основном, продолжают заниматься искусством те, кто научился «продолжать», или, точнее, научился «не-бросать».

Любопытно, что хотя у художников всегда есть мириады причин оставить свою работы, они тем не менее выбирают для этого некие особые моменты. Художники бросают, когда уверяются в том, что их следующее творение обречено на провал. И еще художники бросают, когда теряют цель своей работы.

Практически все деятели искусства проходят через это.

...

Вы раскручиваете идею, и тут она перестает работать, вы откладываете кисть... и через тридцать лет признаетесь кому-то за чашкой кофе, что да, хотел рисовать, когда был гораздо моложе³⁴.

Об этой книге вообще хочется сказать отдельно, поскольку посвящена она именно страху (в искусстве), а именно страх (мифологический) является причиной того, что нам крайне сложно дается рационализация и вторичная мифологизация. Говоря о страхе, авторы развенчивают типичные мифы о творчестве – которые, собственно, к страху и приводят. Вот типичные примеры:

- *Здравомыслящего человека вполне удовлетворяет тот факт, что лучшее, что он смог сделать в данный момент, - это и есть лучшее, что он мог сделать в данный момент. ... Подобное благоразумие, к сожалению, встречается нечасто. Творчеству неминуемо сопутствует неприятное ощущение, что между тем, что вы хотели создать и тем, что в итоге получилось, разверзлась пропасть.*
- *Отношение зрителей – это не ваше отношение (хотя до опасного легко перенять их позицию). Задача зрителя – вдохновляться искусством, развлекаться с его*

³³ Это также относится к таким формам искусства, как танец.

³⁴ «Искусство и страх», стр. 26-27.

помощью или даже наживаться на нем. Ваша [творца] – научиться работать над своим творческим процессом.

- *Практически все художники проводят какое-то время (а некоторые почти все), создавая то, до чего никому нет дела. ... В действительности не существует причин, по которым других должно волновать большинство работ какого бы то ни было художника. Назначение основной части ваших произведений – просто научить вас, как создать те несколько, которые превознесут своего автора.*

Рационализации в искусстве сопутствует как освоение техники работы с материалом, так и постепенное развитие идей творца. Можно сказать, что первому обучают в соответствующих художественных образовательных учреждениях:

- владение инструментом (ноты, исполнение) – в музыкальных школах
- техника танца – в танцевальных школах
- владение кистью, карандашом, смешиванию красок – в художественных школах и т.д.

Однако, второму – тому, как соотносятся идеи и их выражение, какие этапы проходили эти идеи от задумки до реализации – к сожалению, именно это приходится осваивать самостоятельно. Более того – несмотря на то, что критика, как правило, может неплохо объяснить, почему те или иные произведения гениальны – она ничего не может сказать лично про творца, так как повторение в искусстве не приветствуется. Каждому приходится развивать свои идеи самостоятельно.

Более подробно эту ситуацию мы обсудим в главе «Формальное и неформальное образование», а пока вернемся к проблеме рационализации в искусстве. Рационализации в искусстве соответствует момент, когда творец усвоил то, что было до него – как с точки зрения идей, так и с точки зрения техники. Если он не усвоил технику – возможно, он станет критиком или философом. Если он не усвоил идеи – с высокой вероятностью он может стать ремесленником или вообще бросить творчество – как, например, школьники часто бросают творчество сразу после окончания художественной школы. Техника без идеи мертва и не возбуждает желания работать, а материальных стимулов работать, как это бывает в бизнесе, работе или иногда в науке – их нет.

Итак, предположим, что наш творец стал **«Профессионалом»**, и может создавать работы, в которых не очень много нового, но которые выполнены на довольно высоком профессиональном уровне. Он участвует в выставках (конкурсах), и даже умудряется занимать некое положение в профессиональном обществе. Как будет дальше развиваться его судьба?

Искусство занимает особое место в обществе хотя бы по той причине, что «по умолчанию» занятия им не оплачиваются (в отличие от бизнеса, работы или науки). По этой причине одной из проблем творца в любом случае будет получение прибыли – либо от своих занятий, либо от сторонней работы, либо – от преподавания. В любом случае следует понимать, что рационализации в творчестве вовсе не сопутствует решение большинства материальных проблем – это остается проблемой. Проблему балансирования разных сторон жизни мы планируем

осветить в других исследованиях, а пока лишь отметим, что большую часть жизни творец посвящает заработку денег, напрямую связанному с некоторой рутинной³⁵.

В случае, если подобные занятия рутинной начинают «засасывать» творца, и он все меньше и меньше работает над собственными идеями – весьма вероятно, что он перейдет в состояние «Скептика», сделав вывод о том, что «ничто не ново под луной» и отказавшись от притязаний на что-то новое в искусстве. В таком случае чаще всего он становится заслуженным художником (танцором, музыкантом) и все больше и больше времени посвящает административной работе в официальных учреждениях, поскольку в них извечный дефицит членов жюри и преподавателей. Кроме того, скептик вообще очень близок с критиком, так что совершенно неудивительно, что эти группы также во многом пересекаются.

Кроме того, творец может попытаться уйти в другую область искусства – смежную или не очень – например, много художников в наше время занимаются арт-инсталляциями – смешением нескольких областей искусства для создания определенного впечатления. К сожалению, сделать что-то новое в этой области легко, но вот сделать что-то понятное – куда как сложнее (и наоборот – в этой же сфере можно делать что-то понятное, но далеко не новое). Таков, в общих чертах, сценарий **смещения** в искусстве, при условии, что творец не будет выходить за рамки области искусства.

В общем и целом, на этапе рационализации творец сталкивается с тем же, с чем сталкивались миллионы людей до него – а именно, вопросом: «Что нового я могу донести до человечества?». Типичной ловушкой, в которую попадают множество художников в наше время, можно охарактеризовать как *ловушку постмодерна* – ощущение, что все фундаментальные смыслы и концепции были уже освещены прошлыми поколениями, а мы можем создавать, лишь комбинируя то, что уже известно. Собственно, современное искусство почти полностью состоит из цитирования, автоцитирования и отсылок к общеизвестным образам и сюжетам.

Выход из ловушки постмодерна – в разработке и реализации собственных идей с общечеловеческих позиций, но и с учетом уже имеющегося опыта. У жизни есть колоссальное множество сторон, о которых еще не сказал ни один художник. Кроме того, крайне мало сказано о возможностях человека, о силе его духа – за эту тему в наше сложное время почти никто не берется.

Художнику необходимо стать немного ученым (хотя это и сложно), и начать затрагивать общечеловеческие темы – именно в них он может стать «**Мудрым оптимистом**», и успешно достичь вторичной мифологизации.

Рабочая пометка. Возможно, здесь будет добавлен текст об искусстве-создании и искусстве-продвижении.

³⁵ Кое-что на тему этой проблемы есть в главе «Проблемы интуитивной вторичной мифологизации»