

# ЗМІСТ

<i>До читача</i> .....	11
<i>Пролог. Неочікуване полегшення</i> .....	17
<i>Вступ. Соціальна гравітація</i> .....	23
<b>ЧАСТИНА І. СИЛА МІМЕТИЧНОГО БАЖАННЯ</b>	
<b>Розділ 1. Приховані моделі</b>	
<i>Романтична брехня, інфантильна правда</i> .....	45
Таємниці немовлят.....	49
Мартіні як стартовий наркотик.....	56
Смолоскипи свободи.....	57
Міметичні ігри.....	64
Моделі впливу на ринки.....	71
<b>Розділ 2. Спотворена реальність</b>	
<i>Ми знову новачки</i> .....	75
Два типи моделей.....	77
Спотворення реальності.....	85
Соціальне посередництво.....	101
<b>Розділ 3. Соціальна інфекція</b>	
<i>Цикли бажань</i> .....	103
Lamborghini проти Ferrari.....	105
Меми та міметична теорія.....	115
Ефект маховика.....	118
Творчий цикл.....	119
Деструктивний цикл.....	127
Ієрархічні цінності.....	139
Крах бажання.....	145
<b>Розділ 4. Винайдення осуду</b>	
<i>Недооцінене соціальне відкриття</i> .....	148
Ритуальне насильство.....	150
Небезпека невинності.....	152

Порятунок людей від самих себе .....	155
Шлях найменшого опору .....	163
Танцювальна манія 1518 року .....	166
Безпека в судженнях .....	168
Втіха гейтвотчингу .....	172
Перемоги жертвовного козла .....	177
Самоусвідомлення, ненависть до себе .....	183
Ознаки суперечності .....	187

## ЧАСТИНА ІІ. ТРАНСФОРМАЦІЯ БАЖАННЯ

### *Розділ 5. Антимімесис*

<i>Підживлення людей, а не системи</i> .....	<b>193</b>
Пересувні футбольні ворота .....	194
Міметичні системи .....	196
Відгуки й рейтинги .....	198
«Тра-ля-ля» і «чі-чі-чі» .....	203
Невторованою стежкою .....	205
Моделювання нового світогляду .....	208

### *Розділ 6. Розривна емпатія*

<i>Пробиваючи тонкі бажання</i> .....	<b>213</b>
Проблема співчуття .....	219
Товсті бажання .....	221
Збиваючи пилюку .....	223
Історії успішної самореалізації .....	227
Мотиваційні шаблони .....	231

### *Розділ 7. Трансцендентальне лідерство*

<i>Як видатні лідери надихають людей і формують їхні бажання</i> .....	<b>237</b>
Іманентне бажання .....	239
Трансцендентальне бажання .....	241
Навичка 1. Зміщення центру тяжіння .....	243
Навичка 2. Швидкість поширення правди .....	246
Навичка 3. Розпізнавання .....	250
Навичка 4. Усамітнення в тиші .....	252
Навичка 5: Відсіювання зворотного зв'язку .....	256

### *Розділ 8. Міметичне майбутнє*

<i>Чого ми хотітимемо завтра</i> .....	<b>261</b>
Культурний пливун .....	264
Інструменти – стосунки .....	270
Технологія бажання .....	271

Трансформація бажання .....	277
Ключові ніші .....	281
Три винаходи .....	288
Єдине найбільше бажання .....	291
<i>Післямова</i> .....	298
<i>Подяки</i> .....	300
<i>Додаток А. Термінологічний словник</i> .....	304
<i>Додаток Б. Література про міметичну теорію</i> .....	308
<i>Додаток В. Мотиваційні лейтмотиви</i> .....	310
<i>Джерела</i> .....	315
<i>Примітки</i> .....	329

## ТАКТИЧНІ ПРИЙОМИ

<i>Приєм 1. Визначтеся, хто ваші моделі</i> .....	65
<i>Приєм 2. Знайдіть джерела мудрості для опору спокусі наслідування</i> .....	93
<i>Приєм 3. Відмежуйтеся від моделей зі шкідливим впливом</i> .....	99
<i>Приєм 4. Задійте уяву для стимулювання нововведень</i> .....	111
<i>Приєм 5. Запускайте позитивні маховики бажань</i> .....	125
<i>Приєм 6. Встановіть та узгодьте з іншими чітку ієрархію цінностей</i> .....	143
<i>Приєм 7. Застосовуйте в судженнях антимиетичні способи</i> .....	171
<i>Приєм 8. Окресліть системи бажань у своєму світі</i> .....	201
<i>Приєм 9. Випробовуйте бажання</i> .....	206
<i>Приєм 10. Діліться історіями про свої вчинки, які сповнили вас утіхою</i> .....	235
<i>Приєм 11. Прискорте поширення правди</i> .....	248
<i>Приєм 12. Інвестуйте в глуху тишу</i> .....	255
<i>Приєм 13. Шукайте сумісність протилежностей</i> .....	275
<i>Приєм 14. Практикуйте медитативне мислення</i> .....	279
<i>Приєм 15. Живіть так, ніби ви відповідальні за бажання інших</i> .....	296



## ДО ЧИТАЧА

Ця книга про те, чому люди чогось хочуть. Про те, чому ви хочете того, чого хочете.

Кожна миттєвість нашого життя, від народження і аж до смерті, позначена певними бажаннями. Вони супроводжують навіть уві сні. Втім, мало хто готовий шукати відповіді на запитання, звідки взялися їхні бажання.

Контроль над власними бажаннями, як і логічне мислення, не притаманний нам від народження. Це свобода, яку ще треба заслужити. Через одну дуже важливу, але маловідому особливість людського бажання свобода ця здобувається в запеклій боротьбі.

У свої двадцять з гаком я засновував стартапи, женучись за навіяними Кремнієвою долиною підприємницькими мріями. Тоді мені здавалося, що я прагну фінансової свободи, а також визнання і шани, що її супроводжують.

Згодом сталося дещо дивне: відпустивши у вільне плавання одну зі своїх компаній, я відчув полегкість.

Саме тоді я й збагнув, що не маю жодного *бізнес-досягнення*. Доти попередні здобутки сприймалися як поразки, а тепер все сталося навпаки. Що ж насправді ховалося за моїми впертими і невситимими пошуками?

Через світоглядну кризу я почав учащати до бібліотек і барів, інколи поєднуючи ці види дозвілля. Це не жарт. Якось під час трансляції Світової серії я прийшов у бар

з напханим книжками наплічником і намагався читати, поки юрба фанатів «Філлїс»\* святкувала перемогу. Я літав на Таїланд і Таїті або ж гарував, як навіжений.

Це нагадувало боротьбу з симптомами, а не з причиною захворювання. І хоча протягом того періоду я серйозно проаналізував свої вчинки, мені так і не вдалося збагнути рушійної сили, яка до них спонукала, — цієї навігаційної системи, що визначала вектор моїх амбіцій.

Одного разу наставник запропонував мені до розгляду ідеї, які, на його думку, могли б схарактеризувати природу моїх бажань і пояснити, чому я втрапляв у те саме зачароване коло, де ентузіазм щоразу змінювався зневірою.

Автором цих ідей був не дуже відомий загалу, але впливовий науковець Рене Жирар. Він помер 4 листопада 2015-го у віці дев'яноста одного року, визнаний світилом Французької академії й «новим Дарвіном гуманітаристики». На його лекціях в Стенфордському університеті, де він викладав у 1980-ті — середині 1990-х, виросла група послідовників. Дехто з них вірив, що його ідеї стануть ключем до розуміння ХХІ століття, і коли до 2100 року людство повністю переосмислить ХХ століття, його назвуть одним із найвизначніших філософів свого покоління<sup>1</sup>.

Найімовірніше, ви ніколи про нього не чули.

Інтелект Рене Жирара привертав увагу людей різних переконань. Насамперед він відзначався незбагненою здатністю помічати речі, які пояснювали загадкову людську поведінку. У галузі історії й літератури він був справжнім Шерлоком Голмсом, бо бачив підказки там, де будь-хто інший їх проігнорував би.

---

\* Йдеться про вирішальну серію ігор в сезоні Головної ліги бейсболу; бейсбольна команда «Філадельфія Філлїс» виграла в бейсбольному чемпіонаті США 2008 року. — Тут і далі, якщо не зазначено іншого, примітки перекладача.



Він завжди грав по-своєму, не так, як решта науковців. Він нагадував того єдиного гравця за столом, який міг врахувати суперника з козирем. Поки інші прикидають свої шанси на виграшну комбінацію, цей гравець вдивляється в обличчя. Він спостерігає за суперником і зауважує кожне його блимання, кожну мимовільну спробу розколупати кутикулу на вказівному пальці лівої руки.

Жирар виявив фундаментальну істину про природу бажання, яка поєднала на позір несумісні речі: біблійні історії й коливання курсу на фондовій біржі, занепад давніх цивілізацій і неспроможність людини працювати в колективі, кар'єру і модні дієти. Ще задовго до появи фейсбуку й інстаграму він пояснив, чому соцмережі стануть популярними й ефективними майданчиками для продажу не лише матеріальних цінностей, але й мрій.

Жирар відкрив, що наші найбільші бажання не вроджені, а міметичні, тобто наслідувальні. Через наслідування люди *вчаться хотіти* те саме, що і решта, — так само, як опановують мову оточення і правила культурної взаємодії. «Мавпування» відіграє значно важливішу роль у нашому суспільстві, ніж досі це відкрито визнавалося.

Наша схильність до наслідування суттєво перевищує будь-які аналоги в тваринному світі. Завдяки їй ми маємо розвинену культуру й технології. Втім, є й зворотний бік. Наслідування спонукає людей прагнути того, що спочатку здається бажаним, але зрештою виявляється неспроможним задовольнити внутрішній запит. Це заганяє нас у зачароване коло бажання і суперництва, вирватися з якого важко, практично неможливо.

Проте Жирар подарував своїм учням надію. З'ясувалося, що вийти за межі нереалізованого бажання можливо. З'ясувалося, що вплив від наших дій у формуванні життєвих пріоритетів більш значущий, ніж ми вважали досі.

Поки я ознайомлювався з філософією Жирара, моя реакція еволюціонувала від «ну і дурня» до «здуріти можна!».

Завдяки міметичній теорії я став помічати певні закономірності в людській поведінці й суспільно-політичному житті. Це було просто. Згодом, навчившись вловлювати прояви міметичних бажань скрізь, окрім власного життя, я раптом прозрів — це і була та сама мить, яку описує вислів «здуріти можна!». Завдяки міметичній теорії я відкрив і зміг упорядкувати хаотичний світ власних бажань. І це виявилось найскладнішим.

Сьогодні я глибоко переконаний, що розуміння міметичної теорії дає ключ до глибокого розуміння всіх соціальних явищ — бізнесу, політики, економіки, спорту, мистецтва і навіть любові. Якщо ваша мета — заробляти, міметична теорія і тут стане в пригоді. Або ж вона допоможе зрозуміти, не чекаючи кризи середнього віку, що гроші, престиж і комфорт — не те, чого ви прагнете насправді.

Міметична теорія пояснює природу суперечностей на економічному, політичному та індивідуальному рівнях, а також пропонує спосіб їхнього подолання. Людям із творчими нахилами вона допоможе спрямувати потенціал на проєкти загальнолюдського й економічного значення, а не лише на перерозподіл благ.

Я не стверджую, що подолання міметичних бажань можливе чи навіть доцільне. Я писав цю книжку, щоб допомогти читачу усвідомити, що вони є, — а отже, навчитися ці бажання контролювати. Міметичні бажання — це як сила тяжіння (або гравітація), вони просто є. Сила тяжіння діє постійно. Саме тому якщо людина не розвиває своїх м'язів і не зміцнює хребта, щоб стояти на своїх двох, її життя супроводжується постійним болем. Сила тяжіння діє на всіх, просто дехто знаходить спосіб її подолати й злетіти до зірок.

Те саме і з міметичним бажанням. Якщо його не усвідомлювати, воно заведе нас у безвихідь. Якщо ж розвивати належним чином свої соціальні й емоційні м'язи, міметичне бажання стає інструментом для досягнення позитивних змін.



Ці зміни залежать лише від вас — або принаймні залежатимуть, коли дочитаєте цю книжку.

Адептів міметичної теорії стає дедалі більше, вона охоплює правих і лівих, зв'язує окремі дисципліни й поширюється на багато країн з різною специфікою внутрішніх суперечностей, але її пояснювальна сила незмінна. Розмаїття переконань вказує на те, що, можливо, глибока істина закладена в саму основу існування людства.

Послідовники Жирара зробили важливий науковий внесок в цілий спектр проблем, від інтерпретації наслідування у творах Шекспіра до висвітлення сексуального насильства проти жінок у гарячих точках і стигматизації окремої етнічної групи, як це сталося під час геноциду в Руанді. Тут варто зауважити, що ототожнення міметичної теорії винятково з лібертаріанством чи філософією Пітера Тіля\*, колишнього студента Жирара, геть некоректне. Я написав цю книжку зокрема, щоб розвіяти поширене уявлення про Тіля як провідника Жирарових ідей. Думаю, філософ був би не проти. Серед усіх видів монополії ідеологічна — найбільше зло.

Міметичне бажання виходить за межі суто політичного. У певному сенсі воно дополітичне, щось на кшталт комедії. Смішне викликає сміх, але під впливом внутрішнього суперництва і різних політичних нюансів навіть гумор буває шкідливим. Якщо після прочитання цієї книжки читачеві заманеться обернути запозичені з неї ідеї проти своїх ворогів, це означатиме, що він не збагнув головного.

У період загострення суперечностей усередині США і в багатьох інших куточках світу (принаймні так було, поки я писав) мені хотілося запропонувати щось, що спонукало б до поміркованості, стриманості й зменшення рівня агресії;

---

\* Пітер Тіль (нар. 1967) — американський мільярдер, інвестор та громадський діяч, засновник платіжної системи PayPal .