

**Мислення розвідника. Як
припинити обманювати себе й
побачити найкраще рішення**

Чому люди наполегливо обстоюють власну правоту, захищають політичних улюбленців чи релігійні погляди? Як тема вакцинавання може розділити світ на ворожі табори? Чому люди стають жертвами шахраїв? Джулія Галеф пояснює ці та інші феномени мислення на прикладі архетипів поведінки «солдата» й «розвідника».

Солдат «обороняє» власні міркування від загрозливих фактів. Для нього припуститися помилки - це зазнати поразки. Розвідник вивчає місцевість і складає карту. Для нього дізнатися, що він припустився помилки, - це зробити карту точнішою. Спробуйте чесно визначити і визнати власний тип мислення?

Ця книжка про те, як припинити вводити себе в оману і дивитися на світ реалістично. Авторка послідовно розповідає, як зробити власну карту мислення точнішою, прибрати фільтр упередженості й почати міркувати ясніше. Джулія Галеф пише захопливо, із цікавими історіями й переконливими аргументами навіть у таких заряджених темах, як зміна клімату, переривання вагітності чи регулювання обігу зброї.

МИСЛЕННЯ РОЗВІДНИКА

Книжка вийшла за підтримки
ГО «Реформація»



 format.ua



долучитися

JULIA GALEF

THE SCOUT MINDSET

**WHY SOME PEOPLE SEE THINGS CLEARLY
AND OTHERS DON'T**

PORTFOLIO · NEW YORK · 2021

ДЖУЛІЯ ГАЛЕФ

МИСЛЕННЯ РОЗВІДНИКА

ЯК НАВЧИТИСЯ ДУМАТИ КРИТИЧНО
Й БАЧИТИ ТЕ, ЧОГО НЕ ПОМІЧАЮТЬ ІНШІ

*Переклала з англійської
Наталія Яцюк*

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	9
--------------------	---

Частина перша

АРГУМЕНТИ НА КОРИСТЬ МИСЛЕННЯ РОЗВІДНИКА

<i>Розділ 1</i>	ДВА ТИПИ МИСЛЕННЯ	17
<i>Розділ 2</i>	ЩО ЗАХИЩАЄ СОЛДАТ	29
<i>Розділ 3</i>	ЧОМУ ІСТИНА ЦІННІША, НІЖ МИ УСВІДОМЛЮЄМО	41

Частина друга

РОЗВИТОК САМОСВІДОМОСТІ

<i>Розділ 4</i>	ОЗНАКИ МИСЛЕННЯ РОЗВІДНИКА	57
<i>Розділ 5</i>	ЗДАТНІСТЬ РОЗРІЗНЯТИ УПЕРЕДЖЕНОСТІ ..	73
<i>Розділ 6</i>	НА СКІЛЬКИ ВІДСОТКІВ ВИ ВПЕВНЕНІ?	86

Частина третя

Досягнення успіху без ілюзій

<i>Розділ 7</i>	ЯК ДАТИ РАДУ РЕАЛЬНОСТІ	103
<i>Розділ 8</i>	МОТИВАЦІЯ БЕЗ САМООБМАНУ	116
<i>Розділ 9</i>	ВПЛИВ БЕЗ НАДМІРНОЇ ВПЕВНЕНОСТІ	131

Частина четверта

ЗМІНА МИСЛЕННЯ

<i>Розділ 10</i>	Як помилятися	147
<i>Розділ 11</i>	Зважайте на збентеження	161
<i>Розділ 12</i>	Уникайте ефекту ехокамери	177

Частина п'ята

ПЕРЕУСВІДОМЛЕННЯ ІДЕНТИЧНОСТІ

<i>Розділ 13</i>	Як переконання перетворюються на ідентичність	193
<i>Розділ 14</i>	Стримуйте свою ідентичність	206
<i>Розділ 15</i>	Ідентичність розвідника	221
<i>Підсумки</i>		235
<i>Подяки</i>		239
<i>Додаток А</i>	Прогнози Спока	241
<i>Додаток Б</i>	ПРАКТИКА КАЛІБРУВАННЯ: ВІДПОВІДІ	244
<i>Примітки</i>		247

Люкові — найкращому розвідникові,
якого я знаю

Вступ

Які риси спадають вам на думку, коли розмірковуєте про надзвичайно розсудливих людей? Можливо, розум, кмітливність, мужність, терплячість. Ці чесноти викликають захват, проте на початку списку є ще одна риса, яку часто не беруть до уваги і яка навіть не має офіційної назви.

Я знайшла таку назву. Це *мислення розвідника* — *умотивоване прагнення бачити все як є, а не так, як хотіли б бачити ви.*

Мислення розвідника дає змогу зрозуміти хибність своїх міркувань, виявляти сліпі зони, перевіряти припущення та змінювати курс. Саме таке мислення спонукає ставити собі запитання на зразок: «Може, я в цій суперечці не маю рації?», «Чи варто йти на такий ризик?» або «Якою була б моя реакція, якби щось таке зробив представник іншої політичної партії?». Покійний фізик Річард Фейнман якось сказав: «Перший принцип — не обманювати себе. А ви і є та людина, яку обманути найлегше».

Протягом 2000-х і 2010-х років наша здатність вводити себе в оману була поширеною темою для обговорення в популярних ЗМІ та численних бестселерах. Зокрема, книжки «Мислення швидке й повільне» (Thinking, Fast and Slow)^{*}, «Як дізнатися, що саме не так» (How We Know What Is't So), «Предбачувана ірраціональність» (Predictably Irrational), «Чому люди вірять у дивні речі» (Why People Believe Weird Things), «Зроблені помилки (не мої)» (Mistakes Were Made (But Not by Me)), «Ви не такі вже й розумні» (You Are Not So Smart), «Деніалізм» (Denialism) та «Чому всі (інші)

^{*} Вийшла друком у видавництві «Наш Формат». — Прим. ред.

лицеміри» (Why Everyone (Else) Is a Hypocrite) змальовують невтішну картину людського мозку, запрограмованого на самообман. Ми намагаємося логічно пояснити свої вади й помилки. Ми втішаємося, видаючи бажане за дійсне. Ми вибираємо лише факти, що підтверджують наші упередження та підтримують політичні погляди.

Ця картина не хибна, однак у ній дечого бракує.

Так, ми часто намагаємося дати розумне пояснення своїм помилкам, проте іноді їх визнаємо. Змінюємо думку рідше, ніж маємо це робити, але частіше, ніж могли б. Ми складні істоти, тож інколи приховуємо правду від самих себе, а часом дивимося їй в очі. Це книжка про менш вивчений бік цієї медалі: про ті випадки, коли нам вдається не обманювати себе, а також про те, чого це може нас навчити.

Мій шлях до цієї книжки почався 2009 року. Після закінчення аспірантури я почала активно працювати над захопливим проектом, який став моєю новою кар'єрою, — допомагати людям розв'язувати складні питання особистого та професійного життя. Спочатку здавалося, що для цього треба розповідати людям про ймовірність, логіку й когнітивні упередження, а також про те, як усе це можна застосовувати в повсякденному житті. Кілька років я проводила воркшопи, читала матеріали досліджень, консультувала та розмовляла з людьми, після чого зрештою визнала: *уміння логічно мислити* — не панацея, як здавалося раніше.

Усвідомлення необхідності перевіряти свої припущення не означає, що це автоматично поліпшить ваші судження, так само як розуміння користі від тренувань зовсім не зміцнює здоров'я. Знання про всі упередження та помилки не піде вам на користь, якщо ви не готові визнавати упередження й помилки у власному мисленні. Далі в цій книжці ми здобуємо найважливішу науку, яку свого часу підтвердили дослідники: здатність до судження обмежують не так наші знання, як ставлення.

До речі, усе це зовсім не робить мене взірцем людини з мисленням розвідника. Я часто виправдовую свої помилки, намагаюся не думати про проблеми, захищаюся у відповідь на критику.

Працюючи над цією книжкою, не раз усвідомлювала, що в бесідах з людьми марную час, намагаючись переконати співрозмовників у правильності своїх тез, замість спробувати зрозуміти їхній погляд. (Добре усвідомлюю іронію цієї ситуації: під час бесід про неупередженість я сама поводитись упереджено.)

Однак тепер я краща, ніж була колись; ви теж можете стати кращими — саме в цьому мета книжки. Мій підхід складається з трьох етапів.

1. Усвідомити, що істина не суперечить іншим вашим цілям

Багато хто активно опирається точному баченню реальності, вважаючи, що точність є перешкодою на шляху до поставлених цілей. На думку таких людей, щоб бути щасливими, успішними і впливовими, краще дивитися на себе та навколишній світ крізь деформовану лінзу.

Мета цієї книжки частково полягала в тому, щоб спростувати це хибне уявлення. Існує чимало міфів про самообман, деякі з них просували навіть поважні науковці. Мабуть, ви бачили хоча б одну із численних статей і книжок, де стверджують, що, «за даними досліджень», самообман — невіддільний складник психічного здоров'я і що реалістичне сприйняття світу лише спричиняє депресію. У розділі 7 ми розглянемо спірні дослідження, які привели до таких висновків, а також з'ясуємо, як психологи обманували самі себе стосовно переваг позитивного мислення.

Можливо, ви дотримуетесь поширеного переконання, що, наполегливо працюючи над чимось (скажімо, над створенням нової компанії), слід демонструвати надмірну впевненість, відірвану від реальності. Мабуть, ви здивуєтеся, дізнавшись, що декотрі з найвідоміших підприємців світу очікували краху своїх компаній. Джефф Безос оцінював імовірність успіху компанії Amazon на рівні близько 30 відсотків. Ілон Маск вважав, що обидві його компанії, Tesla та SpaceX, досягнуть успіху з імовірністю 10 відсотків. Розділ 8 допоможе нам зрозуміти, чому вони так вважали, а також чому дуже важливо мати чітке уявлення про свої шанси на успіх.

А може, ви поділяєте таку поширену думку: «Звісно, бути об'єктивним добре, якщо ви науковець або суддя. Але активістові, що прагне змінити світ, не потрібна об'єктивність — йому потрібна пристрасність». Насправді, як побачимо в розділі 14, мислення розвідника доповнює пристрасність. Повернувшись у часі до розпаду кризи СНІДу в 1990-х роках, ми з'ясуємо, чому мислення розвідника стало запорукою успіху активістів, які зупинили цю епідемію.

2. Опанувати інструменти, які допоможуть мислити ясно

У цій книжці я наводжу чимало конкретних інструментів, за допомогою яких ви зможете вдосконалити мислення розвідника. Наприклад, як визначити свою упередженість? Недостатньо просто запитати себе: «Може, я міркую упереджено?». У розділі 5 ми розглянемо низку мисленневих експериментів (як-от тест стороннього спостерігача, тест на вибірковість скептичного ставлення й тест на конформність), які допоможуть вам проаналізувати свої міркування про те, у що ви вірите й чого прагнете.

Як визначити, чи ви впевнені у власних переконаннях? У розділі 6 навчитеся застосовувати методи інтроспекції (самопостереження), які допоможуть оцінити рівень вашої впевненості за шкалою від 0 до 100 відсотків, а також розпізнавати відчуття, які виникають, коли ви не вірите в те, про що говорите.

Чи буває з вами таке: коли намагаєтеся вислухати «іншу сторону» в певному питанні, вас охоплює розчарування або гнів? Це може пояснюватися вашим неправильним підходом. У розділі 12 я дам низку порад, завдяки яким буде значно легше навчитися чогось від тих, хто думає інакше.

3. Усвідомити емоційні винагороди мислення розвідника

Роль конкретних інструментів важлива, проте я сподіваюся дати вам дещо більше. Дійсність із властивою їй невизначеністю

й розчаруваннями може здаватися безрадісною. У цій книжці є приклади «розвідників» (цим терміном я позначаю людей, які особливо добре опанували певні аспекти відповідного мислення, хоча ніхто не досконалий). Уважно вивчивши ці приклади, ви помітите, що такі люди не здаються пригніченими. Вони здебільшого спокійні, життєрадісні, веселі та рішучі.

Причина в тому, що мислення розвідника емоційно винагороджує, хоча для стороннього погляду це й не очевидно. Здатність опиратися спокусі самообману додає сили, як і розуміння того, що ви можете подивитися правді в очі, навіть якщо вона неприємна. Коли ви усвідомлюєте ризик і приймаєте все, що випадає на вашу долю, — це дає відчуття незворушності. А коли вільно досліджуєте ідеї й прямуєте за фактами, хай куди вони ведуть, коли ваше мислення не обмежене тим, що ви «маєте» думати, — це сповнює живодайною легкістю.

Здатність цінувати такі емоційні винагороди допомагає закріпити мислення розвідника. Саме тому я розповідаю в цій книжці про своїх улюблених розвідників, приклад яких надихає. Протягом багатьох років цей приклад допомагав мені й іншим людям розвивати мислення розвідника.

Під час цієї подорожі ми мандруватимемо світами науки, бізнесу, громадської діяльності, політики, спорту, криптовалют і виживання. Розглянемо культурні війни, материнські війни та війни ймовірностей. Заразом розгадаємо такі загадки: чому Чарльзові Дарвіну стало недобре, коли він побачив павиний хвіст? Що змусило людину, яка скептично ставилася до зміни клімату, змінити позицію на протилежну? Чому деяким жертвам схожих на секти фінансових пірамід удається з них вирватися, тимчасом як інші залишаються в пастці?

Книжка не містить викривальних роздумів про те, які люди нерациональні. Немає в ній і спроб картати вас, спонукаючи думати «правильно». Це подорож до іншого способу буття, що впливає із прагнення до істини та дає користь і моральне задоволення. На мою думку, його страшенно недооцінюють. Я рада поділитися ним із вами.

ЧАСТИНА ПЕРША

**АРГУМЕНТИ
НА КОРИСТЬ
МИСЛЕННЯ
РОЗВІДНИКА**

ДВА ТИПИ МИСЛЕННЯ

У 1894 році прибиральниця німецького посольства у Франції знайшла в кошику для сміття те, що занурило всю країну в хаос. То був розірваний службовий документ, а прибиральниця виявилася французькою шпигункою¹. Вона передала документ старшому офіцерові французької армії, який прочитав його і з тривогою усвідомив, що хтось зі своїх продає Німеччині важливі військові таємниці.

На документі не було підпису, однак підозри відразу впали на офіцера Альфреда Дрейфуса, єдиного єврея в генеральному штабі армії. Дрейфус був один із небагатьох офіцерів досить високого рангу, які мали доступ до зазначеної в документі таємної інформації. Ставилися до нього не дуже приязно. Інші офіцери вважали його непривітним, зарозумілим і хвалькуватим.

Армійське розслідування почало знаходити дедалі більше підозрілих подробиць із життя Дрейфуса. Один чоловік розповів, що той розгулював, розпитуючи про щось людей. Інший нібито чув, як він вихваляє Німецьку імперію². Щонайменше раз Дрейфуса бачили в гральному закладі. Ходили чутки, що він має коханок, хоча одружений. Навряд чи це ознаки того, що такий людині можна довіряти!

Французькі офіцери дедалі більше переконувалися, що Дрейфус — шпигун. Їм удалось отримати зразок його почерку, який можна було порівняти з тим, що в документі. Почерк збігався! Принаймні був схожий. Щоправда, існували деякі невідповідності, проте таку схожість почерку ніяк не можна було пояснити випадковим збігом обставин. Офіцери хотіли впевнитись в ідентичності,

тож надіслали документ і зразок почерку Дрейфуса для перевірки двом фахівцям.

Перший заявив, що почерки збігаються! Офіцери вважали це підтвердженням своєї версії. Однак другий фахівець не був упевнений. Він повідомив: цілком можливо, що почерк на цих двох зразках належить різним людям.

Такий неоднозначний висновок був зовсім не тим, чого очікували офіцери. Та потім вони пригадали, що другий фахівець співпрацює з Банком Франції. У світі фінансів багато впливових євреїв. А Дрейфус — єврей. Хіба можна довіряти судженню людини з таким конфліктом інтересів? Тож офіцери вирішили: Дрейфус — саме той, кого вони шукають.

Обвинувачений наполягав, що невинний, та марно. Його заарештували, а 22 грудня 1894 року військовий суд визнав його винним у державній зраді. Дрейфусові присудили довічне ув'язнення в місці з промовистою назвою — острів Диявола. Це був колишній лепрозорій біля узбережжя Французької Гвіани, по той бік Атлантичного океану.

Дрейфуса вирок приголомшив. Коли його знову кинули у в'язницю, він хотів скоїти самогубство, та зрештою вирішив, що такий учинок лише підтвердить його провину.

Останній ритуал перед відправленням Дрейфуса на острів полягав у привселюдному зриванні з нього армійських відзнак — цю подію навіть назвали «розжалуванням Дрейфуса». Коли армійський капітан здер з його форми галун, один офіцер кинув антисемітський жарт: «Пам'ятайте, він єврей. Мабуть, обраховує вартість золотого галуна».

Коли Дрейфуса вели повз колег, журналістів і цілий натовп спостерігачів, він вигукнув: «Я ні в чому не винний!». А юрба вигукнула в його бік образи й кричала: «Смерть євреям!».

На острові Диявола в'язня тримали в невеликому кам'яному бараці. Там Дрейфусові ні з ким було спілкуватися, хіба що з наглядачами, які не бажали розмовляти. Засуджений днями писав листи, благаючи французький уряд знову розглянути його справу. Проте Франція вважала питання з'ясованим.

**«Чи можу я в це повірити?»
та «Чи мушу я в це вірити?»**

Офіцери, які заарештували Дрейфуса, не збиралися кидати невинну людину за ґрати, хоча враження складається зовсім інакше. Вони вважали, що проводять об'єктивне розслідування, а докази вказували на Дрейфуса*.

Хоча самі офіцери вважали розслідування об'єктивним, на нього вочевидь впливали їхні мотиви. По-перше, начальство вимагало швидко знайти шпигуна. По-друге, колеги від самого початку були схильні Дрейфусові не довіряти. До того ж, коли закрутилися колеса розслідування, виник ще один мотив: слідчі мусили довести свою правоту, інакше могли втратити репутацію, а то й роботу.

Розслідування справи Дрейфуса — приклад одного з аспектів людської психології, який позначають терміном «спрямовано вмотивоване міркування», або, частіше, просто «вмотивоване міркування»). Це коли наші підсвідомі мотиви впливають на наші висновки³. На мою думку, найкращий опис вмотивованого міркування дав психолог Том Ґлович. Він сказав, що, коли треба підтвердити істинність чогось, ми запитуємо себе: «Чи можу я в це повірити?», шукаючи приводу погодитися. Коли не хочемо, щоб щось виявилось правдою, тоді запитуємо: «Чи мушу я в це вірити?», шукаючи приводу заперечити⁴.

Почавши розслідування справи Дрейфуса, офіцери вивчали чутки й непрямі докази крізь призму запитання: «Чи можу я прийняти це як доказ провини?». Вони схильні були так зробити більше, ніж якби від самого початку не мали мотивів для підозри.

Коли другий фахівець сказав слідчим, що почерк Дрейфуса не збігається з почерком у службовому документі, офіцери запитали себе: «Чи мушу я в це вірити?». І вони знайшли привід не робити

* Варто зазначити, що обвинувачі дещо натиснули на ваги правосуддя, підсунувши судді теку з підробними листами, які нібито викривали Дрейфуса. Проте, на думку істориків, офіцери, які провели арешт, не мали наміру кидати за ґрати невинного. Навпаки, вони переконали себе в провині Дрейфуса й охоче вдалися до брудної гри, щоб допомогти його засудження.

цього — імовірний конфлікт інтересів другого фахівця через його єврейську віру.

Слідчі навіть обшукали будинок Дрейфуса, намагаючись знайти обвинувальні докази, але так їх і не виявили. Тож вони запитали себе: «Чи можемо ми досі вірити в провину Дрейфуса?». І знайшли для цього привід: «Мабуть, він позбувся доказів до нашого приходу!».

Навіть якщо ви ніколи не чули словосполучення «вмотивоване міркування», я впевнена, що це явище вам знайоме. Воно оточує вас повсюди з різними назвами: «заперечення», «сприймання бажаного як дійсного», «упередженість підтвердження», «раціоналізація», «трайбалізм», «самовиправдання», «надмірна впевненість», «омана». Вмотивоване міркування — такий основоположний складник нашого мислення, що навіть дещо незвично позначати його особливим терміном. Мабуть, це явище можна було б називати просто *міркуванням*.

Воно проявляється в тому, як радо люди діляться новинами, що підтримують їхні уявлення про Америку, капіталізм або сучасну молодь, водночас не беручи до уваги історій, які цих уявлень не підтримують. Так буває, коли ми виправдовуємо тривожні моменти в нових романтичних стосунках, а також коли за будь-яких обставин вважаємо, що робимо більше, ніж мусимо. Коли хтось із колег припускається помилки, пояснюємо це некомпетентністю, та якщо схилили ми самі, то це сталося лише тому, що перебуваємо під великим тиском. Коли закон порушує політик із супротивної партії, це доводить корумпованість усієї структури, та якщо це робить один із наших політиків, він лише окремий корупціонер.

Дві тисячі років тому давньогрецький історик Фулідід так описував вмотивоване міркування очільників міст, які вважали, що можуть скинути афінських правителів: «[Їхні] судження спиралися радше на сліпе прагнення, а не на розсудливе передбачення, адже люди схильні застосовувати найпереконливіші аргументи, щоб відкинути небажане»⁵. Слова Фулідіда — найдавніша згадка цього явища, яку мені вдалося знайти. Однак я впевнена, що вмотивоване міркування дратувало й дивувало людей за багато

тисячоліть до того. Можливо, якби наші предки епохи палеоліту мали писемність, ми знайшли б на стінах печери Ласко таку скаргу: «Ог справжній бовдур, якщо вважає себе найкращим мисливцем на мамонтів».

Міркування як оборонна битва

Проблему вмотивованого міркування ускладнює той факт, що, хоча це явище легко помітити в інших людях, ми не бачимо його в собі. Коли розмірковуємо, нам здається, що ми об'єктивні. Неупереджені. Безпристрасно оцінюємо факти.

Однак на підсвідомому рівні ми, немов солдати, захищаємо свої переконання від загрозливих фактів. Насправді метафора міркування як оборонної битви закладена в мові так глибоко, що майже неможливо говорити про нього, не вживаючи військових термінів⁶.

Ми обговорюємо свої переконання так, наче це військові позиції чи навіть фортеці, створені для протидії нападам. Переконання можуть бути *глибоко вкорінені, добре обґрунтовані, ґрунтовані на фактах і підкріплені* аргументами. Вони *спираються на міцний фундамент*. Ми можемо мати *стійку впевненість* чи *тверду думку*, бути *непохитними* у своїх переконаннях або мати *непопушну віру* в щось.

Аргументи застосовують або для нападу, або для оборони. Якщо не діятимемо обережно, хтось може *пробити діри* в нашій логіці чи *розгромити* наші ідеї. Можемо зіткнутися з *непереборним* аргументом проти того, у що віримо. Наші позиції можуть *атакувати, зруйнувати, підірвати* чи *послабити*. Тому ми шукаємо докази, які допоможуть нам *підкріпити, зміцнити* чи *підтримати* свою позицію. Із плином часу наші погляди стають *міцними, твердими й незламними*. А ми самі *укріплюємось* у власних переконаннях, немов солдати, що ховаються в окопах від ворожих обстрілів.

А що, коли ми змінюємо думку? Це капітуляція. Якщо факт *невідпорний*, можемо *визнати його, погодитись* або *змиритися* з ним, ніби впускаючи у свою фортецю. Усвідомивши, що нашу

позицію *неможливо захистити*, ми можемо *відкинути* чи *зректися* її, *поступитися* нею, немов здаючи позиції під час битви*.

У кількох наступних розділах ми більше дізнаємося про вмотивоване міркування (яке я називаю *мисленням солдата*), знайшовши відповіді на такі запитання: чому наш розум працює саме так? Вмотивоване міркування нам допомагає чи завдає шкоди?

Однак зараз я рада повідомити вам, що це ще не кінець розповіді про бідолашного Дрейфуса. Його історія має продовження, адже на сцену виходить новий персонаж.

Пікар знову відкриває справу

Дозвольте представити вам полковника Жоржа Пікара. За всіма ознаками він був звичайною людиною, зовсім не схожою на того, хто здатний розхитати човен.

Пікар народився 1854 року в Страсбурзі (Франція), у роду урядовців і солдатів. Ще замолоду він піднявся до високих посад у французькій армії. Як і більшість його земляків, Пікар був патріот. Як і більшість земляків, він був католик. До того ж, знову як і більшість його земляків, він був антисеміт. Зауважте, не агресивний. Як людина вихована, Пікар вважав пропаганду проти євреїв (зокрема заяви у французьких націоналістичних газетах) ознакою поганого смаку. Та середовище, у якому він жив, було насичене антисемітизмом, тому в нього мимоволі сформувалося зневажливе ставлення до євреїв.

Саме тому 1894 року Жорж легко повірив у те, що єдиний єврей у складі генерального штабу французької армії — шпигун. Коли під час суду Дрейфус говорив про свою невинність, Пікар уважно спостерігав за ним і дійшов висновку, що це гра. А коли під час

* Навіть у словах, на перший погляд не пов'язаних з метафорою оборонної битви, часто можна знайти такий зв'язок, глибше дослідивши їхнє походження. Спростувати позов (*англ.* «rebut a claim») означає стверджувати, що він не відповідає дійсності, однак спочатку це слово означало «відбити напад». Ви чули про людину, яка непохитно в щось вірить (*англ.* «staunch believer»)? Словом «staunch» позначають також опорну стіну. А може, ви чули, що хтось непохитний у своїх переконаннях (*англ.* «adamant»)? Колись словом «адамант» позначали міфічний камінь, який неможливо розбити.

«розжалування» Дрейфуса з його форми зірвали армійські відзнаки, саме Пікар сказав той антисемітський жарт («Пам'ятайте, він єврей. Мабуть, обраховує вартість золотого галуна»).

Невдовзі після того, як Дрейфуса доправили на острів Диявола, полковника Пікара підвищили, призначивши його начальником відділу контррозвідки, який розслідував справу Дрейфуса. Йому доручили зібрати додаткові докази у разі, якщо обвинувальний вирок поставлять під сумнів. Пікар почав шукати, але так нічого й не знайшов.

Однак незабаром виникла терміновіша справа: з'ясувалося, є ще один шпигун! Були знайдені інші розірвані листи на адресу німців. Цього разу винуватцем нібито виявився Фердинанд Вальсен Естергазі. Він мав проблеми з п'ятикою й азартними іграми та великі борги, що було достатнім мотивом для продажу інформації Німеччині.

Проте, почавши вивчати листи Естергазі, Пікар дещо помітив. Цей акуратний нахилений почерк здавався на диво знайомим. Він нагадав йому про секретний документ, який нібито написав Дрейфус. Може, йому це привиділося? Пікар дістав перший документ і поклав його поряд з листами Естергазі. У нього закалатало серце. Почерк був ідентичний.

Пікар показав листи Естергазі армійському графологові — тому самому, який свого часу засвідчив, що почерк Дрейфуса збігається з почерком у першому документі. «Так, у цих листах той самий почерк, що і в тому документі», — погодився фахівець.

«А якщо я скажу вам, що ці листи написано зовсім недавно?» — запитав Пікар. Графолог знизав плечима й сказав, що в такому разі євреї, напевно, навчили нового шпигуна імітувати почерк Дрейфуса. Однак Пікар вважав цей аргумент непереконливим. Він із жахом дедалі більше схилявся до неминучого висновку: засудили невинну людину.

У Пікара залишалась остання надія — опечатана тека з доказами, що їх використовували під час суду над Дрейфусом. Інші офіцери запевнили його: переглянувши ці документи, він переконається в провині Дрейфуса. Тож Пікар дістав теку й переглянув її вміст. Однак його знову чекало розчарування. Як він міг судити,

тека, у якій мали бути викривальні документи, не містила переконливих доказів — лише безпідставні припущення.

Пікара обурило, що його товариші обґрунтовували хибні висновки, не переймаючись тим, що це могло приректи невинну людину гнити у в'язниці. Пікар уперто продовжував своє розслідування, хоча протидія з боку армії переросла у відверту ворожість. Керівництво відправило Пікара на небезпечне завдання, сподіваючись, що він не повернеться. Коли ця хитрість не вдалася, його заарештували, звинувативши у витоку таємної інформації.

Однак через десять років, після терміну у в'язниці й низки додаткових судових процесів, Пікар досяг своєї мети. Дрейфус дістав повне помилування, і його поновили в армії.

Після поновлення Дрейфус прожив ще тридцять років. Його рідні пригадують, як стоїчно він ставився до всього цього випробування. Але після років на острові Диявола його здоров'я вже було не те, що колись. Справжній шпигун, Естергазі, утік із країни й помер у злиднях. Що ж до Пікара, то йому продовжували дошкуляти вороги, яких він нажив в армії. Однак 1906 року прем'єр-міністр Франції Жорж Клемансо призначив його на посаду міністра оборони. Клемансо захоплювався роботою Пікара у справі, що стала відома як «справа Дрейфуса».

Пікара часто запитували, чому він зробив це — чому так не втомно докладав зусиль, щоб розкрити факти, які виправдали Дрейфуса, ризикуючи власною кар'єрою та свободою. Він щоразу давав просту відповідь, завжди ту саму: «Бо це був мій обов'язок».

Книги, які можуть вас зацікавити



Про тактику. Теорія перемоги в бою



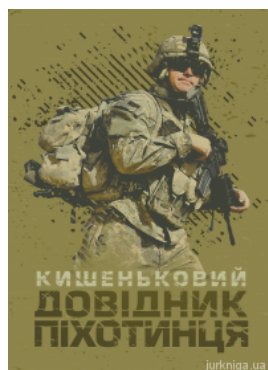
Розвідувальна підготовка для навчання військовослужбовців, призваних за мобілізацією



Військова розвідка. Навчальний посібник



Сугестивні технології маніпулятивного впливу



Кишеньковий довідник піхотинця



Військові операції: оперативне мистецтво та військові дисципліни

Перейти до галузі права
Військове право



[Перейти на сайт →](#)