

СЕРГЕЙ КИРНИЦКИЙ

---

# Картель престижа

О РАЦИОНАЛЬНОСТИ ЛЖИ,  
УСТОЙЧИВОСТИ МИФА  
И БЕССИЛИИ РАЗУМА



**Сергей Кирницкий**  
**Картель престижа.**  
**О рациональности лжи,**  
**устойчивости мифа**  
**и бессилии разума**

*<https://litres.ru/73873301>*  
*ISBN 9785006986756*

**Аннотация**

Престиж — валюта, чей курс устанавливает тот, кто платит. Результат, за который она выдаётся, не поддаётся прямой проверке. Порог отсекает большинство не только от достижения, но и от верификации. Имитация обходится несопоставимо дешевле оригинала. Из этих условий вырастает равновесие, о котором все молчат по расчёту. Книга прослеживает его шаг за шагом: от одного игрока — к системе, от системы — к ситуации, где вопрос о её устройстве становится частью её устройства.

# Содержание

Часть I. ГЕНЕЗИС	5
Глава 1. О пользе непроверяемых достижений	6
1.1. Престиж как конвертируемая валюта	6
1.2. Анатомия Результата X	14
1.3. Порог входа как архитектурное решение	23
1.4. Два числа, которые определяют всё	31
Глава 2. Привилегия первого лжеца	40
2.1. Монополия без усилий	40
2.2. Информационная асимметрия как природный ресурс	49
2.3. Единственная угроза: появление равного	55
Глава 3. Что делать, если ваш враг лжёт	65
3.1. Игрок В: враг с микроскопом	65
3.2. Момент истины	73
3.3. Три двери, одна комната	79
3.4. Почему разоблачение убивает разоблачителя	86
Конец ознакомительного фрагмента.	87

**Картель престижа  
О рациональности лжи,  
устойчивости мифа  
и бессилии разума**

**Сергей Кирницкий**

*Оформление обложки* Created with Grok

© Сергей Кирницкий, 2026

ISBN 978-5-0069-8675-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Часть I. ГЕНЕЗИС

*Как рождается ложь, которая прочнее правды. Один игрок, затем два — и картель возникает не из сговора, а из арифметики.*

# Глава 1. О пользе непроверяемых достижений

*Престиж — единственная валюта, курс которой устанавливает тот, кто платит.*

## 1.1. Престиж как конвертируемая валюта

Принято считать, что престиж — категория символическая. Нечто вроде украшения, которое государства надевают на себя по торжественным случаям: красивое, приятное для публики, но в конечном счёте необязательное. Это представление живёт на удивление долго, и живучесть его понятна — оно позволяет не задавать неприятных вопросов. Если престиж всего лишь символ, то переплата за него — причуда амбициозных лидеров, а не закономерность, встроенная в архитектуру международных отношений. Если символ — то можно не принимать его всерьёз. Если не всерьёз — то можно не думать о том, что происходит, когда символ начинает жить собственной жизнью.

Стоит, однако, отодвинуть это утешительное допущение и посмотреть, как устроена механика. Картина, которая откроется, не содержит ничего неожиданного — всё на виду,

всё проговорено, всё давно известно. И тем не менее выводы из неё делаются удивительно редко.

Престиж конвертируется. Это не метафора и не публицистическое преувеличение — это описание наблюдаемого процесса, воспроизводимого с регулярностью экономического цикла. Государство, обладающее репутацией технологического лидера, получает не аплодисменты — оно получает союзников, готовых платить за альянс реальными уступками. Уступки эти вполне материальны: доступ к территории, голоса в международных организациях, согласие на размещение инфраструктуры, торговые преференции. Ни одна из этих вещей не предоставляется из восхищения. Каждая — результат расчёта, в котором престиж партнёра фигурирует как актив, увеличивающий ценность союза.

Далее. Государство-лидер получает торговых партнёров, согласных на менее выгодные для себя условия. Быть в орбите признанного лидера — само по себе актив, и за этот актив платят. Платят не деньгами — платят позицией: принимают стандарты, установленные лидером; присоединяются к его инициативам; воздерживаются от конкуренции в областях, которые лидер объявил своими. Каждая из этих уступок рациональна для того, кто её делает, — присоединиться к сильному дешевле, чем соперничать. Но совокупность этих уступок превращает репутацию в нечто, что работает как капитал: накапливается, приносит дивиденды, реинвестируется.

Наконец, внутренняя легитимность. Государство, чьи достижения признаны мировым сообществом, получает запас прочности, которого не может обеспечить никакая пропагандистская кампания. Гражданин, гордящийся успехами своей страны, не нуждается в том, чтобы его убеждали. Он уже убеждён — не аргументами, а фактом признания. Внутренняя критика ослабевает не потому что её подавляют, а потому что ей нечего противопоставить: трудно спорить с тем, что подтверждено мировой оценкой. Эта разновидность легитимности — самая дешёвая из возможных. Она не требует ни цензуры, ни пропаганды, ни принуждения. Она возникает сама, как побочный продукт конвертации внешнего признания во внутреннюю устойчивость.

Связь между репутацией и положением — не корреляция, которую можно оспорить ссылкой на исключения. Это механизм, работающий с предсказуемостью обменного курса. Одно конвертируется в другое: символ — в переговорную позицию, позиция — в ресурсы, ресурсы — в следующий символ. Цепочка замкнута и самоподдерживается. Тот, кто вошёл в неё, получает преимущества, которые усиливают друг друга. Каждый следующий успех обходится чуть дешевле предыдущего, потому что репутация уже работает на него. Тот, кто не вошёл, наблюдает, как разрыв увеличивается, — и не всегда понимает, почему: ведь исходные ресурсы, казалось бы, сопоставимы.

Именно поэтому государства тратят на символы непро-

порционально много. С точки зрения прямой полезности это выглядит расточительством — колоссальные вложения в проекты, чья практическая отдача сомнительна, а демонстрационная функция очевидна. Но расточительство рассеивается, как только становится ясно, что демонстрация и есть отдача. Престижный проект, о котором заговорил мир, меняет переговорную позицию задолго до того, как принесёт хоть какой-то осязаемый технический результат.

Механизм работает с неумолимой последовательностью. Союзы укрепляются — потому что союзник, демонстрирующий превосходство, ценнее союзника, его не демонстрирующего. Конкуренты осторожничают — потому что состязаться с тем, кто только что совершил прорыв, дороже и рискованнее. Внутренний скепсис утихает — потому что успех, о котором говорят за рубежом, перестаёт нуждаться в доказательствах для собственных граждан. Каждое из этих следствий предсказуемо по отдельности, но совокупный эффект превышает сумму слагаемых: укрепление по одной оси создаёт условия для укрепления по остальным. Всё это — конвертация. Последовательная, воспроизводимая, наблюдаемая.

Стоит подчеркнуть ещё одно свойство этой цепочки, которое легко упустить: она асимметрична. Войти в неё трудно — нужен первоначальный символический капитал, который сам по себе стоит дорого. Но выйти из неё ещё труднее, потому что выход означает не возвращение к начальной точке,

а падение ниже её. Государство, утратившее репутацию лидера, теряет не только будущие преимущества — оно теряет те, что уже получены: союзники переоценивают стоимость альянса, партнёры пересматривают условия, внутренняя легитимность, выстроенная на гордости, оборачивается разочарованием, которое дороже любого скепсиса.

Асимметрия входа и выхода создаёт давление, которое действует в одном направлении: удерживать позицию. Причём давление это не зависит ни от намерений, ни от морального облика тех, кто принимает решения. Оно структурно — встроено в механизм конвертации и работает одинаково при любом составе участников. Государство, однажды вошедшее в цикл, рационально заинтересовано поддерживать его любой ценой — включая ту цену, о которой пока не было сказано ни слова.

Заметим: речь не о том, что государства стремятся к престижу из тщеславия. Тщеславие — мотив индивидуальный, случайный, зависящий от характера конкретного лидера. Один тщеславен, другой нет — и если бы дело было только во тщеславии, модель разрушалась бы при каждой смене руководства. Но она не разрушается. Лидеры приходят и уходят, а стремление к престижу воспроизводится с постоянством, которое требует объяснения, не сводимого к психологии.

Объяснение простое: стремление к престижу рационально. Оно оправдано расчётом, а не эмоцией. Государство, которое пренебрегает престижем, теряет не только «лицо» —

оно теряет союзников, которые переоценивают стоимость альянса; торговые позиции, которые ослабевают без репутационного обеспечения; внутреннюю устойчивость, которую дешевле всего поддерживать именно гордостью. Потери материальны и измеримы, хотя причина выглядит нематериальной. В этом зазоре между видимой символичностью причины и вполне осязаемыми последствиями — суть. Престиж — не декорация. Это актив. Конвертируемый, накапливаемый, расходуемый. И — что существенно — актив, который приносит тем большую отдачу, чем менее прозрачна процедура его оценки. Обычная валюта обеспечена чем-то, что можно измерить, — золотом, производством, доверием рынка. Престиж обеспечен заявлением. А заявление обеспечено тем, что его некому проверить.

Установив это, стоит задержаться на обстоятельстве, которое обычно не проговаривают, — возможно, потому что его последствия неприятны.

Курс этой валюты устанавливается не рынком. Не существует независимого агентства, которое сопоставляло бы заявленное с действительным и публиковало котировки. Нет арбитра, чей вердикт принимался бы всеми сторонами как окончательный. Нет механизма коррекции, который обесценивал бы ложный престиж и вознаграждал подлинный. Курс устанавливает тот, кто платит. Государство, вкладывающее ресурсы в демонстрацию, само определяет, какой результат считать выдающимся, какой порог — достаточным, какое

достижение — заслуживающим восхищения.

Это замкнутый контур. Эмитент валюты является одновременно и её оценщиком. Он выпускает престиж в обращение — и он же определяет его номинал. Внешние наблюдатели участвуют в обращении: они принимают эту валюту к оплате, выстраивают свои решения с учётом чужого престижа, реагируют на его колебания. Но они не участвуют в установлении номинала. Они принимают курс таким, каким он заявлен, — не из доверчивости, а за неимением альтернативы. У них нет ни данных, ни инструментов, ни доступа, чтобы провести независимую оценку. Они могут сомневаться — но сомнение не конвертируется в знание. Оно остаётся сомнением, и именно поэтому ничего не меняет. Сомневающийся наблюдатель и доверяющий наблюдатель принимают одни и те же решения — потому что у обоих одинаковый набор данных, а точнее, одинаковое их отсутствие. Скепсис, лишённый доступа к фактам, — не инструмент коррекции, а поза. Он может утешать того, кто его демонстрирует, но не влияет на систему, которую он якобы подвергает сомнению.

Замкнутость контура — не чей-то умысел и не сбой системы. Она возникает из устройства самого объекта. Престиж нельзя оценить извне, потому что критерии оценки принадлежат тем, кто внутри. Наблюдатель видит результат — заявленный результат — и принимает его, потому что у него нет инструмента для независимой проверки. Он не доверчив. Он не наивен. У него просто нет доступа к данным, которые поз-

волили бы отличить подлинное достижение от убедительной демонстрации. Он находится по ту сторону барьера, который отделяет знание от предположения, — и барьер этот не прозрачен. Более того, барьер не становится прозрачнее с течением времени. Накопление наблюдений не помогает, потому что каждое наблюдение — это наблюдение заявленного, а не действительного. Сто заявлений не надёжнее одного, если ни одно из них нельзя проверить. Количество здесь не переходит в качество — оно переходит в привычку. Заявление, повторённое достаточное число раз и не оспоренное, приобретает статус факта — не потому что подтверждено, а потому что не опровергнуто. Разница между этими двумя основаниями огромна, но в повседневной практике она стирается до неразличимости.

Может показаться, что конкуренция должна корректировать этот механизм. Если один игрок завышает номинал своего престижа, конкурент заинтересован это обнаружить и указать на расхождение — ведь чужой престиж, превышающий реальный, означает убытки для остальных. Логика рыночная и, на первый взгляд, безупречная: конкуренция выявляет ложные сигналы, и система самокорректируется.

Но именно здесь проступает контур проблемы: конкурент, способный обнаружить расхождение, — это конкурент, находящийся по ту сторону порога. Тот, кто обладает достаточными ресурсами и компетенцией для проверки, сам является крупным игроком — а крупный игрок связан совер-

шенно иной системой стимулов. Те же, кто хотел бы проверить, — не могут. А те, кто мог бы, — не хотят. Замкнутость контура не имеет встроенного механизма коррекции. И это не упущение конструкторов, не недосмотр эволюции, а свойство системы, которое делает возможным всё последующее.

Здесь возникает вопрос, который пока не нуждается в ответе, — только в формулировке. Если престиж — конвертируемый актив, а система его оценки замкнута на тех, кто этот актив производит, то при каких условиях такая система становится уязвимой? Не для внешнего нападения — для внутреннего искажения. Не потому что кто-то намеревается её разрушить, а потому что сама структура приглашает к определённом поведению — тихо, без объявлений, одним лишь соотношением затрат и выгод.

Ответ на этот вопрос требует точного описания объекта, вокруг которого вращается весь механизм. Не всякий престиж одинаково уязвим. Не всякое достижение допускает искажение. Существует определённый класс достижений, в котором уязвимость встроена в архитектуру, — и именно этот класс определяет всё, что последует.

## **1.2. Анатомия Результата X**

Не всякое достижение устроено одинаково. Большинство того, чем государства гордятся, поддаётся проверке — пусть не мгновенной, пусть не дешёвой, но принципиально воз-

можно. Мост можно увидеть. Урожай можно подсчитать. Армию можно оценить по итогам столкновения. Промышленную мощь — по объёму экспорта. Качество образования — по результатам, которые показывают выпускники. Даже в тех случаях, когда проверка затруднена, она остаётся мыслимой — вопрос лишь в ресурсах и доступе. Принципиальная проверяемость большинства достижений создаёт иллюзию, что проверяемо всё. Это не так.

Существует класс достижений, где проверка невозможна не практически, а структурно. Не потому что она дорога или сложна — а потому что сама природа объекта исключает независимое подтверждение для подавляющего большинства наблюдателей. Граница между «трудно проверить» и «невозможно проверить» — не количественная, а качественная. По одну сторону — достижения, проверка которых требует усилий, но вознаграждает их определённой. По другую — достижения, проверка которых требует ресурсов, сопоставимых с ресурсами самого достижения, и потому доступна лишь тем, кто сам способен его совершить.

Этот класс достижений обозначим как Результат X. Обозначение намеренно абстрактно. X — не конкретный случай, не намёк и не шифр. Это структурный тип — категория, определяемая не содержанием достижения, а его свойствами. Содержание может быть каким угодно: технологическим, военным, научным, любым иным. Модели безразлично, что именно заявлено — имеет значение лишь то, как

устроена связь между заявлением и возможностью его проверки. Модель, привязанная к конкретному случаю, описывает один случай. Модель, описывающая структурный тип, описывает все случаи, обладающие тем же набором свойств.

Результат  $X$  определяется тремя свойствами, каждое из которых необходимо, — и только их одновременное присутствие создаёт ту конфигурацию, которая интересует нас.

Первое свойство: престиж от  $X$  колоссален и конвертируем. Это не рядовое достижение, приносящее умеренное уважение. Это достижение, меняющее положение в иерархии. Государство, заявившее о Результате  $X$ , переходит в иную категорию — ту, где действуют другие правила, другие переговорные позиции, другие ожидания. Конвертация, описанная в предыдущей подглавке, здесь работает на полную мощность: союзы пересматриваются, торговые позиции сдвигаются, внутренняя легитимность укрепляется скачкообразно. Именно масштаб престижа делает  $X$  значимым для модели. Рядовое достижение не стоит риска; колоссальное — стоит.

Конвертируемость — то, что превращает  $X$  из предмета гордости в предмет расчёта. А там, где появляется расчёт, появляется и вопрос о соотношении затрат. Вопрос этот пока рано формулировать полностью — он получит точную форму в конце главы. Но уже здесь видно направление: если престиж от  $X$  конвертируется в реальные преимущества с предсказуемым курсом, то  $X$  — не символ, за которым гонятся из честолюбия. Это инвестиция, у которой есть стои-

мость, доходность и — что важнее всего — альтернативные способы получения той же доходности.

Второе свойство: прямая проверка Результата X невозможна для подавляющего большинства. Это ключевое отличие X от обычных достижений. Мост виден всем. Результат X не виден почти никому. Проверить, действительно ли государство достигло заявленного, может только тот, кто сам обладает сопоставимыми ресурсами и компетенцией, — а таких, по определению, единицы. Остальной мир — от малых государств до независимых аналитиков, от журналистов до академических исследователей — отсечён. Отсечён не запретом, не секретностью, не цензурой. Отсечён порогом, который определяется природой самого достижения: чтобы проверить X, нужно быть способным совершить X. Или, как минимум, подойти к этому порогу достаточно близко, чтобы различить подлинное от имитации.

Слово «невозможна» здесь требует уточнения. Речь не о логической невозможности — не о том, что проверка исключена законами природы. Речь о практической невозможности, которая, однако, столь радикальна, что для целей модели неотличима от абсолютной. Порог настолько высок, что число тех, кто способен его преодолеть, измеряется единицами. Это не те единицы, из которых складывается статистика, — это те единицы, каждая из которых имеет имя, флаг и собственные интересы. Они не являются независимыми наблюдателями. Они — участники.

Может возникнуть возражение: даже если прямая проверка невозможна, существуют косвенные методы. Разведка, анализ открытых источников, экспертные оценки, спутниковые наблюдения — арсенал современного наблюдателя не пуст. Это верно, и было бы нечестно делать вид, что косвенные методы не существуют. Однако для модели существенно другое: косвенные методы не дают определённости. Они дают оценки, вероятности, диапазоны — но не ответ. Они могут подтвердить, что государство ведёт деятельность, совместимую с достижением  $X$ , — но не могут подтвердить, что  $X$  достигнут. Разница между «совместимо с» и «подтверждено» — это именно та разница, в которой живёт вся модель. Косвенные методы сужают пространство неопределённости, но не устраняют его. А в том зазоре, который остаётся, уместается всё, что будет описано далее.

Положение наблюдателя, таким образом, определяется не его компетенцией, а устройством объекта. Самый квалифицированный аналитик, вооружённый самыми совершенными косвенными методами, остаётся в пространстве предположений — не знания. Он может оценивать вероятности, выстраивать модели, сопоставлять данные — но он не может перейти от «вероятно» к «определённо», потому что определённость требует прямого доступа, а прямой доступ — по ту сторону порога. Это положение не унижительно и не позорно. Оно — структурно. И оно одинаково для всех, кто находится по эту сторону.

Третье свойство: наблюдатели зависят от заявлений тех, кто за порогом. Это следствие второго свойства, но его стоит выделить отдельно, потому что именно оно превращает непроверяемость из пассивного свойства в активный механизм. Мир не просто не может проверить  $X$  — мир вынужден полагаться на слова тех, кто заявляет о его достижении. Других источников информации нет. Не в том смысле, что они засекречены или скрыты, — в том смысле, что они не существуют. Единственные, кто обладает данными для оценки, — это те, кто находится по ту сторону порога. А те, кто по ту сторону, — это те, кто заявляет.

Зависимость наблюдателей от заявлений — не слабость наблюдателей. Это свойство системы. Наблюдатель может быть сколь угодно умён, сколь угодно скептичен, сколь угодно искущён в анализе — и всё равно зависеть от заявлений. Ум не заменяет данных. Скепсис не заменяет доступа. Искущённость не заменяет возможности проверить. Зависимость от заявлений — это не вопрос интеллектуальных способностей наблюдателя, а вопрос архитектуры ситуации. Архитектура такова, что информация монополизирована — и монополия эта не рукотворна, а встроена в природу объекта.

Замкнутость этого контура заслуживает внимания. Наблюдатель не может проверить заявление — и обращается к тем, кто может. Но те, кто может, — это либо сам заявитель, либо те немногие, кто находится на том же уровне. Независимой инстанции не существует — не потому что её запретили

или не догадались создать, а потому что порог не допускает её возникновения. Для того чтобы стать независимым верификатором Результата  $X$ , нужно сначала преодолеть тот же порог, что и для достижения  $X$ , — а это, как было установлено, доступно единицам. Круг замыкается: информация о подлинности  $X$  монополизирована теми, кто заинтересован в определённом ответе, — и монополия эта не рукотворна, а структурна. Она не создана чьим-то решением и не может быть отменена чьим-то решением. Она вытекает из природы объекта — и потому устойчивее любого заговора.

Все три свойства должны присутствовать одновременно. Уберите любое — и модель не работает. Если престиж от  $X$  невелик, то имитация не стоит усилий: выигрыш не оправдывает даже ничтожного риска, потому что ничтожен и сам выигрыш. Если проверка доступна — имитация обнаруживается, и престиж обращается в позор, многократно превышающий любой выигрыш от обмана. Если наблюдатели не зависят от заявлений — они формируют собственное суждение на основе собственных данных, и заявления перестают быть единственным источником истины. Только когда все три свойства совпадают — колоссальный конвертируемый престиж, невозможность проверки, зависимость от заявлений, — возникает конфигурация, в которой возможно то, что будет описано в последующих главах.

Эта тройственность — не случайное совпадение. Три свойства связаны логически: именно потому что престиж ко-

лоссален, он стоит того, чтобы за него бороться; именно потому что проверка невозможна, борьба за престиж может вестись не только реальными достижениями; именно потому что наблюдатели завясят от заявлений, заявление оказывается достаточным. Каждое свойство усиливает остальные, создавая не просто набор условий, а систему — замкнутую, самоподдерживающуюся, устойчивую к внешнему воздействию.

X определяется не содержанием, а структурой. Неважно, в какой области лежит достижение — в технологической, военной, научной или какой-либо ещё. Важно, как устроено отношение между заявлением и проверкой. Два совершенно разных достижения — из разных сфер, разных эпох, разных политических контекстов — могут оба быть Результатами X, если обладают одними и теми же тремя свойствами. И наоборот: два похожих достижения из одной области могут различаться принципиально, если одно поддаётся независимой проверке, а другое — нет. Модель работает не с содержанием — она работает со структурой. Содержание — переменная, которая может принимать любые значения. Структура — константа, которая определяет поведение системы.

Это различие — между содержательным и структурным определением — принципиально для всего, что последует. Читатель, привыкший мыслить содержательно, будет искать конкретный пример, конкретную область, конкретный случай, к которому можно привязать модель, — и тем самым

либо подтвердить её, либо опровергнуть. Модель этого не предлагает — намеренно. Привязка к частному случаю позволяет спорить о деталях и терять из виду структуру. Задача модели — описать общее: класс, а не экземпляр; тип, а не случай. Всюду, где присутствуют три названных свойства, модель применима — и всюду, где она применима, последствия одинаковы. Каковы эти последствия — станет ясно позже. Здесь достаточно зафиксировать условия.

Итак, объект определён. Существует класс достижений — Результат X, — в котором колоссальный престиж сочетается с невозможностью прямой проверки, а наблюдатели вынуждены полагаться на заявления тех немногих, кто находится за порогом. Определение не зависит от содержания достижения — оно зависит от архитектуры отношений между заявителем и наблюдателем. Три свойства, три условия, три опоры, на которых держится всё дальнейшее. Архитектура эта, в свою очередь, опирается на порог — тот самый барьер, который отсекает большинство мира не только от совершенства X, но и от его проверки. До сих пор порог упоминался как данность — одно из условий задачи. Но он заслуживает отдельного рассмотрения, потому что при ближайшем рассмотрении обнаруживается, что порог — не побочный эффект сложности и не случайное свойство. Это несущий элемент всей конструкции.

## 1.3. Порог входа как архитектурное решение

До сих пор порог упоминался как одно из свойств Результата  $X$  — условие, при котором проверка недоступна большинству. Это описание верно, но недостаточно. Оно создаёт впечатление, что порог — побочный эффект сложности: достижение трудное, поэтому мало кто способен его повторить, а следовательно, и проверить. В такой формулировке порог выглядит естественным ограничением, досадным, но неизбежным, — вроде высоты горы, которая объясняет, почему на вершину поднимаются немногие. Это восприятие интуитивно и потому устойчиво. Оно также ошибочно — не в фактах, а в акцентах. Факты те же: порог высок, и мало кто способен его преодолеть. Но вывод из этих фактов принципиально иной, если посмотреть на порог не как на естественное следствие сложности, а как на элемент, определяющий всё дальнейшее.

Порог — не побочный эффект. Порог — несущая стена конструкции. Побочный эффект можно устранить, не затронув основного механизма: снизить порог, расширить доступ, создать инструменты проверки — и система продолжит работать, только станет прозрачнее. Несущую стену устранить нельзя: без неё конструкция не становится прозрачнее — она перестаёт существовать. Модель, которую предстоит по-

строить, не работает без порога. Не потому что порог украшает её или делает убедительнее — а потому что без порога каждое заявление проверялось бы, каждая имитация обнаруживалась бы, и вся конфигурация, которая делает возможным то, что будет описано далее, попросту не возникла бы.

Чтобы увидеть это, стоит рассмотреть, как именно порог работает.

Первое, что делает порог, — он отсекает от достижения. Результат  $X$ , по определению, требует ресурсов, которыми располагают единицы. Это не вопрос амбиций или воли — это вопрос масштаба. Достижение  $X$  предполагает инфраструктуру, которую невозможно создать ниже определённого порога: не хватает ни средств, ни технологий, ни людей, ни времени. Каждый из этих дефицитов по отдельности, возможно, восполним — но их совокупность создаёт барьер, который не преодолевается усилием. Он преодолевается только ресурсом, накопленным за десятилетия. Подавляющее большинство государств отсечено от самой возможности попытаться — не потому что им запрещено, не потому что у них нет желания, а потому что попытка, предпринятая без достаточных ресурсов, не является попыткой в каком-либо осмысленном значении этого слова. Она заведомо обречена, и все это понимают — включая тех, кто отсечён.

Второе — и это существеннее — порог отсекает от проверки. Здесь работает тот же механизм, но с другим, более значимым результатом. Чтобы проверить, действительно ли

государство достигло X, нужно обладать компетенцией и инфраструктурой, сопоставимыми с теми, что требуются для самого достижения. Верификация — не взгляд со стороны и не экспертное суждение, вынесенное на основании косвенных признаков. Верификация — это воспроизведение условий, при которых заявленное может быть подтверждено или опровергнуто. Она требует доступа к данным, которые генерируются только в процессе достижения, — а доступ к этим данным, в свою очередь, требует тех же ресурсов.

Наблюдатель, не обладающий этими условиями, может формулировать гипотезы, строить косвенные модели, анализировать доступные данные — но он не может верифицировать. Разница между анализом и верификацией — та же, что между предположением и знанием. Анализ допускает сомнение и живёт в пространстве вероятностей. Верификация устраняет сомнение и переводит вопрос из пространства вероятностей в пространство фактов. Порог отсекает именно от верификации, оставляя наблюдателю лишь анализ — инструмент ценный, но принципиально неспособный дать определённую. Наблюдатель остаётся со своими оценками, суждениями, моделями — и ни одно из них не является знанием в строгом смысле слова.

Двойное отсечение — от достижения и от проверки — закономерно. Оно вытекает из природы объекта: именно потому что X требует колоссальных ресурсов, проверка X требует сопоставимых ресурсов. Порог, который отсекает от пер-

вого, автоматически отсекает и от второго. Это не два разных барьера — это один барьер, работающий дважды. Государство, неспособное достичь X, неспособно и проверить, достиг ли его кто-то другой. Ему остаётся принимать заявления — или не принимать, но и в том, и в другом случае решение основано не на знании, а на выборе, чему верить. Принятие и отвержение заявления равно бездоказательны — и это положение дел, к которому невозможно привыкнуть, если думать о нём, но к которому легко привыкнуть, если не думать.

Двойное отсечение создаёт устойчивую иерархию. Мир делится не на две части — знающих и незнающих, — а на три. Те, кто за порогом и обладает знанием. Те, кто приближается к порогу и может со временем его преодолеть. И те, кто отсечён навсегда — не по злему умыслу, а по масштабу ресурсов. Третья группа — подавляющее большинство. Именно она составляет аудиторию, перед которой делаются заявления. Именно она принимает заявления к обращению, потому что у неё нет и не будет инструмента для их проверки.

Одно обстоятельство обычно ускользает от внимания — возможно, потому что оно противоречит привычной вере в то, что любая тайна рано или поздно раскрывается. Порог создаёт не просто информационную асимметрию — он создаёт асимметрию необратимую. Обычная информационная асимметрия поддаётся коррекции: можно собрать боль-

ше данных, привлечь экспертов, дожидаться утечки, провести расследование. Информация — текущий ресурс; она стремится к распространению, и сдержать её распространение дорого. Асимметрия, создаваемая порогом, не поддаётся коррекции этими средствами — потому что данные, необходимые для коррекции, находятся за тем же порогом. Больше данных собрать нельзя, потому что данные генерируются только за порогом. Экспертов привлечь нельзя, потому что эксперты, способные верифицировать  $X$ , — это те же участники. Утечки возможны, но их достоверность невозможно подтвердить — опять же, без доступа за порог. Расследование упирается в тот же барьер: расследовать можно процесс, но не результат, если результат доступен только тем, кто за порогом.

Необратимость этой асимметрии — свойство, которое отличает ситуацию с Результатом  $X$  от большинства других случаев информационного неравенства. В большинстве случаев асимметрия — временное состояние: рано или поздно информация просачивается, архивы открываются, технологии удешевляются, и то, что было скрыто, становится доступным. Историю пишут победители — но историки переписывают её, когда архивы рассекречиваются. Монополию на знание подрывает прогресс — вчерашняя тайна становится завтрашним учебником.

Применительно к  $X$  это ожидание не оправдано. Порог не снижается со временем — он может расти, если слож-

ность достижения увеличивается быстрее, чем возможности наблюдателей. Даже если порог остаётся неизменным, наблюдатель не приближается к нему, потому что приближение требует тех же ресурсов, которых у него нет. Время здесь не союзник наблюдателя. Оно не работает на прозрачность, потому что прозрачность — не свойство, которое накапливается само. Она требует инвестиций, сопоставимых с инвестициями в само достижение. Асимметрия не рассасывается. Она закрепляется — и с каждым годом, в течение которого ничего не меняется, она становится чуть более привычной, чуть менее заметной, чуть более похожей на естественный порядок вещей.

Теперь можно увидеть, почему порог — несущая стена, а не побочный эффект. Без порога вся конструкция невозможна. Если бы проверка  $X$  была доступна — пусть не всем, но хотя бы достаточному числу независимых наблюдателей, — заявления проверялись бы. Ложные заявления обнаруживались бы. Престиж, полученный на основании ложного заявления, обращался бы в позор, многократно превышающий любой выигрыш от обмана. Риск имитации превышал бы выгоду — и ни один рациональный игрок не стал бы рассматривать имитацию всерьёз. Вся модель, которая будет построена в последующих главах, попросту не имела бы почвы.

Это не абстрактное рассуждение — это контрфактуальная проверка. Модель проверяется вычитанием: убери элемент и посмотри, работает ли она без него. Убери колоссаль-

ный престиж — и стимул к имитации исчезает. Убери непроверяемость — и имитация невозможна. Убери порог — и непроверяемость исчезает вместе с ним. Порог — тот элемент, без которого не работает ничего. Именно порог делает модель возможной. Именно порог гарантирует, что заявления остаются непроверенными — не временно, не случайно, а структурно. Именно порог превращает информационную асимметрию из неудобства, которое можно преодолеть, в фундамент, на котором строится всё остальное.

Есть ещё одно свойство порога, которое обнаружится в полной мере позже, но которое стоит обозначить уже здесь. Порог не только отсекает наблюдателей от верификации — он определяет состав тех, кто окажется по ту сторону. Те немногие, кто преодолевает порог, — не случайная выборка из множества государств. Это крупнейшие игроки, обладающие ресурсами, сопоставимыми с ресурсами тех, кто уже за порогом. Мелкий игрок не преодолевает порог — не потому что ему запрещено, а потому что порог определяется масштабом, а масштаб — ресурсами. Порог, таким образом, выполняет функцию отбора: он пропускает только крупных. А крупный игрок, оказавшийся за порогом, попадает в ситуацию, которая определяется совершенно иной логикой, нежели логика наблюдателя. Наблюдатель хочет знать — крупный игрок хочет действовать. И действие его определяется не стремлением к истине, а стремлением к позиции. Какой именно логикой — предмет следующих глав. Здесь доста-

точно зафиксировать: порог не просто делит мир на тех, кто может проверить, и тех, кто не может. Он определяет, что те, кто может, — это именно те, от кого менее всего следует ожидать желания проверять.

Таким образом, порог — не препятствие, которое мешает наблюдателям узнать правду. Это архитектурный элемент, который делает всю конструкцию возможной. Убери порог — и нечего будет наблюдать: не будет ни непроверяемых заявлений, ни информационной монополии, ни зависимости от слов тех, кто за барьером. Система, в которой каждый может проверить каждого, — это система, в которой обман обнаруживается. Система, в которой проверка монополизирована порогом, — это система, в которой обман возможен. Возможен — ещё не значит неизбежен. До неизбежности остаётся один шаг, и этот шаг определяется не порогом, а тем, что стоит за ним: соотношением двух величин.

Порог — не стена, которую кто-то построил, чтобы скрыть правду. Это фундамент, на котором стоит вся система отношений между заявителями и наблюдателями. И фундамент этот не рукотворный. Он определяется природой самого достижения и масштабом ресурсов, необходимых для его проверки. Его нельзя демонтировать решением, потому что он не был возведён решением. Его нельзя обойти хитростью, потому что он — не преграда на пути, а свойство ландшафта. Он — данность, из которой следует всё остальное.

Три из четырёх посылок модели установлены: престиж

как конвертируемый актив, Результат  $X$  как структурный тип и порог, отсекающий от верификации. Осталось установить последнее — соотношение двух стоимостей, которое превращает условия задачи в задачу.

## 1.4. Два числа, которые определяют всё

Условия задачи почти установлены. Престиж — конвертируемый актив. Результат  $X$  — класс достижений, в котором колоссальный престиж сочетается с невозможностью проверки. Порог — несущая стена, отсекающая большинство и от достижения, и от верификации. Три послышки, каждая из которых описывает устройство ландшафта, — но ни одна из них по отдельности не объясняет, почему в этом ландшафте произойдёт то, что произойдёт. Для этого нужна четвёртая — и, возможно, самая важная. Два числа, из которых следует всё, что произойдёт дальше.

Первое число — стоимость реального достижения  $X$ . Она огромна. Это не преувеличение и не оценочное суждение — это условие задачи. Результат  $X$ , по определению, принадлежит к классу достижений, требующих ресурсов, доступных единицам. Инфраструктура, технологии, люди, время — каждый из этих компонентов стоит дорого, а их совокупность стоит несопоставимо дороже, чем сумма частей, потому что компоненты не складываются, а умножаются: технология бесполезна без инфраструктуры, инфраструктура бес-

полезна без людей, люди бесполезны без времени на подготовку. Реальное достижение X — это десятилетия накопления, выстраивания, инвестирования. Это траектория, которую нельзя сократить деньгами, потому что время — один из невозполнимых ресурсов. Это обязательства, которые нельзя отменить, потому что каждый следующий шаг зависит от предыдущего. Стоимость реального X — не просто велика. Она определяет, кто способен на него претендовать, и тем самым создаёт тот самый порог, который был описан в предыдущей подглавке. Стоимость и порог — не два разных обстоятельства. Это одно и то же обстоятельство, наблюдаемое с двух сторон: изнутри оно выглядит как стоимость, снаружи — как порог.

Второе число — стоимость убедительной имитации X. Она ничтожна по сравнению с первым числом. Ключевое слово здесь — «убедительной». Имитация должна убеждать. Но кого? Не тех, кто способен проверить, — их убедить невозможно, и не нужно. Имитация должна убедить тех, кто отсечён порогом, — подавляющее большинство, для которого заявление является единственным источником информации. Целевая аудитория имитации — не эксперт, а наблюдатель. И требования наблюдателя к доказательности принципиально ниже, чем требования эксперта, — не потому что наблюдатель глуп, а потому что у него нет инструментов для предъявления более высоких требований.

Здесь необходима точность. Речь не о том, что имита-

ция бесплатна. Имитация требует ресурсов — иногда значительных: инфраструктуры, способной произвести убедительную демонстрацию; компетенции, достаточной для того, чтобы демонстрация выглядела правдоподобно для тех, кто наблюдает из-за порога; порой — координации, секретности, долгосрочного планирования. Имитация — не простое дело. Это сложный, дорогостоящий, рискованный проект, требующий серьёзных управленческих и технических компетенций.

Всё это стоит денег, времени и усилий. Но — и здесь ключевое слово — всё это стоит несопоставимо меньше, чем реальное достижение. Имитация дешевле не потому что проще, а потому что у неё другая задача. Реальное достижение должно работать. Имитация должна выглядеть так, как будто работает. Первая задача определяется законами физики, инженерии, науки — они неумолимы и не допускают компромиссов. Вторая задача определяется восприятием наблюдателя — а восприятие наблюдателя, отсечённого порогом, допускает зазор, в котором уместается вся разница в стоимости.

Несопоставимость — не количественная характеристика, которую можно выразить пропорцией. Это качественная характеристика: разница настолько велика, что сравнение теряет смысл. Реальное достижение требует десятилетий — имитация может быть подготовлена за годы. Реальное достижение требует всей мощи крупного государства, сфокусиро-

ванной на одной цели, — имитация требует лишь части этой мощи, направленной не на достижение, а на демонстрацию.

Разница между «работает» и «выглядит работающим» — это и есть разница между двумя числами. И разница эта колоссальна именно потому, что проверить, работает или только выглядит, может лишь тот, кто находится за порогом. Для наблюдателя, отсечённого порогом, обе ситуации неразличимы. Он видит одну и ту же картину — заявление, демонстрацию, реакцию мирового сообщества — и не может определить, что стоит за картиной: реальность или её тщательно выстроенное подобие. Неразличимость двух ситуаций для наблюдателя — это то, что делает дешёвую имитацию функционально эквивалентной дорогому оригиналу. Слово «функционально» здесь несёт весь вес: имитация и реальность различаются онтологически — одно существует, другое лишь выглядит существующим, — но функционально, то есть в своих последствиях для позиции государства, для его союзов, торговых условий и внутренней легитимности, они тождественны. Наблюдатель реагирует одинаково, потому что видит одно и то же. А функциональная эквивалентность при разнице в стоимости — это приглашение, от которого трудно отказаться.

Связь между порогом и соотношением стоимостей заслуживает внимания, потому что она делает всю конструкцию замкнутой. Именно порог делает имитацию дешёвой. Если бы наблюдатели могли проверить X, имитация потребовала

бы такого уровня детализации и достоверности, что её стоимость приблизилась бы к стоимости реального достижения — и смысл в имитации исчез бы. Имитировать для того, кто способен проверить, — почти так же дорого, как сделать по-настоящему. Но наблюдатели не могут проверить. Они видят демонстрацию, а не результат. Они оценивают заявление, а не факт. И потому имитация может быть именно такой: убедительной для тех, кто не в состоянии проверить, — и только для них. Для тех немногих, кто за порогом, имитация, возможно, очевидна. Но те, кто за порогом, — предмет отдельного разговора и отдельной логики. Здесь важно другое: порог снижает стоимость имитации, потому что снижает требования к её качеству. Убедить того, кто не может проверить, несопоставимо дешевле, чем действительно совершить то, в чём убеждаешь.

Два числа — стоимость реального достижения и стоимость имитации — определяют всё. Не по отдельности — в соотношении. Каждое из них по отдельности ничего не говорит: дорогое достижение — обычное дело; дешёвая имитация — тоже не новость. Но когда одно сопоставляется с другим в условиях, где проверка невозможна, а престиж конвертируем, возникает ситуация, которую трудно игнорировать.

Рациональный игрок — а государства, при всей сложности их внутренней политики, действуют рационально в вопросах распределения ресурсов — неизбежно сравнивает два числа. Он видит, что одно несопоставимо больше дру-

гого. Он видит, что результат — с точки зрения престижа, союзов, позиции — одинаков в обоих случаях, потому что наблюдатели не могут отличить одно от другого. Он видит, что разница в стоимости — это ресурсы, которые можно направить на другие цели: на оборону, на экономику, на всё, что приносит прямую отдачу. И он задаёт себе вопрос, который невозможно не задать, — не из цинизма, не из злого умысла, а из той самой рациональности, которая считается добродетелью.

Вопрос возникает не из порочности — он возникает из арифметики. Тот же расчёт, который заставляет государства искать выгодные торговые соглашения, оптимизировать бюджеты и выбирать из двух вариантов менее затратный, — тот же самый расчёт подводит к этому вопросу. Нет специального порока, который нужно предположить. Нет злого умысла, который нужно допустить. Есть только рациональность — та самая, которая в любом другом контексте считалась бы достоинством ответственного управления. Здесь она указывает в направлении, которое принято считать неприемлемым. Но рациональность не делает исключений для направлений, которые нам не нравятся. Она одинаково работает и там, где её результаты утешительны, и там, где они чудовищны. Различие — в условиях задачи, а не в качестве расчёта.

Если стоимость реального достижения огромна, а стоимость убедительной имитации ничтожна по сравнению с

ней; если результат в глазах наблюдателей неразличим; если проверка невозможна для подавляющего большинства; если престиж конвертируется в реальные преимущества с предсказуемым курсом, — то зачем платить за оригинал?

Вопрос звучит невинно. Он звучит как провокация, рассчитанная на то, чтобы читатель улыбнулся и перешёл к следующей странице. Но это точная формулировка задачи, которую решает каждый рациональный игрок, оказавшийся перед выбором между двумя числами.

Четыре посылки модели теперь на месте. Престиж — конвертируемый актив с замкнутой системой оценки. Результат  $X$  — класс достижений, определяемый тремя свойствами: колоссальный престиж, невозможность проверки, зависимость наблюдателей от заявлений. Порог — несущий элемент, отсекающий большинство от верификации и определяющий состав тех, кто за барьером. Соотношение стоимостей — реальное достижение несопоставимо дороже убедительной имитации. Четыре посылки, каждая из которых наблюдается по отдельности, каждая из которых — не допущение, а описание. Модель не просит принимать ничего на веру. Она просит заметить то, что и так на виду.

Из этих четырёх посылок не следует пока ничего. Они — условия задачи, не решение. Они описывают ландшафт, в котором предстоит действовать, но ничего не говорят о том, как именно будут действовать те, кто в нём окажется. Ландшафт — не приговор. Он допускает разные стратегии, раз-

ные решения, разные исходы. Но некоторые исходы он делает более вероятными, чем другие, — и одну стратегию он делает рациональнее остальных. Какую именно — покажет первый игрок, который в него войдёт и сделает то, что сделал бы любой рациональный агент на его месте.

Но прежде чем перейти к нему — сам вопрос провоцирует немедленные ответы, и каждый из них нуждается в проверке. Вопрос прозвучал просто — может быть, слишком просто. Есть соблазн ответить на него немедленно, не дожидаясь того, что скажет модель.

«Потому что честность» — ответ, который апеллирует к морали. Он предполагает, что государства действуют честно, потому что ценят честность как таковую. Может быть. Но модель описывает стимулы, а не добродетели, — и стимулы указывают в другую сторону.

«Потому что репутация дороже» — ответ, который апеллирует к долгосрочному расчёту. Он предполагает, что разоблачение обойдётся дороже, чем имитация. Это верно — при условии, что разоблачение возможно. Но именно эту возможность порог отсекает.

«Потому что рано или поздно правда выйдет наружу» — ответ, который апеллирует к исторической справедливости. Он предполагает, что информационная асимметрия временна. Но, как было показано, асимметрия, создаваемая порогом, не рассасывается. Она закрепляется.

Каждый из этих ответов интуитивно убедителен. Каждый

из них будет рассмотрен — и закрыт — в своё время. Пока достаточно отметить, что вопрос задан в условиях, которые делают очевидные ответы менее очевидными, чем хотелось бы. Условия задачи установлены. Ландшафт описан. Вопрос сформулирован. Следующая глава введёт первого игрока — того, кто посмотрит на этот ландшафт и ответит на вопрос не словами, а действием.

*Если подделка обходится несопоставимо дешевле оригинала — зачем платить за оригинал?*

*Вопрос звучит как риторический. Но это приговор.*

## Глава 2. Привилегия первого лжеца

*Первый игрок. Монополист, который действует рационально — и именно поэтому лжёт.*

Условия задачи установлены. Престиж конвертируем. Результат  $X$  непроверяем. Порог отсекает наблюдателей от верификации. Стоимость имитации ничтожна по сравнению со стоимостью реального достижения. Четыре посылки — и ни одна из них не содержит злого умысла. Ни одна не предполагает заговора. Ни одна не требует от участника ничего, кроме арифметики.

До сих пор мы рассматривали условия задачи так, как рассматривают шахматную позицию до первого хода: расположение фигур, структуру доски, правила. Но позиция без игрока — абстракция. Теперь нужен тот, кто сделает первый ход. И первый ход, как мы увидим, не требует ни гениальности, ни даже намерения. Он требует лишь одного — присутствия рационального агента в позиции, где арифметика уже всё решила.

### 2.1. Монополия без усилий

Назовём его  $A$ . Это не имя и не псевдоним — это позиция в модели.  $A$  — игрок, обладающий ресурсами для попытки достичь  $X$ . Ресурсами достаточными, чтобы оказать

ся по ту сторону порога — там, где заявления можно делать, а не только принимать на веру.

А стоит перед выбором, который выглядит как выбор, но таковым не является. Он может потратить колоссальные ресурсы на реальное достижение  $X$  — и получить престиж. Или он может потратить ничтожную долю этих ресурсов на убедительную имитацию  $X$  — и получить тот же престиж. Тот же самый. Неотличимый. Потому что наблюдатели, от которых зависит конвертация престижа в реальные преимущества, отсечены порогом и не располагают инструментами различения. Два пути — одна точка назначения. Но цена путешествия различается на порядки.

Здесь стоит задержаться. Не на выборе  $A$  — он ещё не сделан. А на условиях, в которых этот выбор совершается. Потому что именно условия определяют исход, а не характер игрока.

$A$  не действует в пустоте. Он действует в системе, где верификация структурно невозможна для подавляющего большинства участников. Порог, установленный в предыдущей главе, работает не как забор, который можно перелезть при достаточном упорстве. Он работает как свойство ландшафта: по одну сторону — те, кто может заявлять, по другую — те, кто может только слушать. И между ними нет моста, потому что мост не разрушен — его никогда не было.

Когда  $A$  заявляет о достижении  $X$ , его заявление не встречает сопротивления. Не потому, что мир доверчив. Не по-

тому, что наблюдатели наивны или некомпетентны. А потому, что сопротивление требует инструментов, которых у наблюдателей нет. Скептик может сомневаться — но сомнение без возможности проверки остаётся мнением. Эксперт может указать на несоответствия — но его экспертиза заканчивается там, где начинается порог. Аналитик может строить модели — но модель, лишённая эмпирических данных, остаётся упражнением в логике.

Заявление А проходит в мир не через сопротивление, а через вакуум. Там, где должна была быть верификация, — пустота. И пустота эта не случайна: она — следствие порога, то есть одного из условий задачи. А не создавал эту пустоту. Он в ней обнаружил себя.

Стоит понять, как именно работает одностороннее заявление. В большинстве систем заявление проходит через фильтр — экспертный, институциональный, эмпирический. Заявление о достижении проверяется теми, кто способен его оценить. Но в нашей модели фильтр отсутствует не из-за сбоя, а по конструкции. Те, кто мог бы оценить заявление А, — игроки сопоставимого уровня — либо не существуют (А пока один за порогом), либо сами окажутся в ситуации, о которой речь пойдёт позже. Все остальные — наблюдатели, отсечённые порогом, — могут только принять заявление или отвергнуть его без оснований. Принятие выглядит разумным. Отвержение — нет. Поэтому заявление принимается. Не потому что мир обманут, а потому что у мира нет

оснований для отказа.

Это заслуживает отдельного внимания: А не обманывает мир. Он делает заявление, которое мир не в состоянии опровергнуть. Разница принципиальна. Обман предполагает активное преодоление сопротивления: фальсификацию документов, подкуп проверяющих, сокрытие улик. А не делает ничего из этого. Ему не нужно. Структура системы такова, что заявления достаточно — проверка не предусмотрена архитектурой.

Интуиция подсказывает, что А — лжец, обманщик, мошенник. Что его следует осудить, разоблачить, наказать. Интуиция ошибается — не в оценке результата, а в понимании механизма. Осуждение предполагает, что А совершает выбор между честным и нечестным путём, зная, что нечестный путь — нечестный, и всё равно выбирая его. Но посмотрим на структуру этого «выбора» холоднее.

А располагает ресурсами для попытки достичь X. Реальное достижение потребует всех этих ресурсов — и результат непредсказуем. Попытка может закончиться неудачей, и тогда ресурсы потрачены впустую. Попытка может закончиться успехом — и тогда А получит престиж, неотличимый от того, который он мог бы получить за имитацию. Неотличимый не субъективно, а структурно: наблюдатели не располагают средствами различения. Для них реальное достижение и убедительная имитация выглядят одинаково, звучат одинаково, конвертируются одинаково.

Имитация потребует малой доли ресурсов. Результат предсказуем — убедительная имитация проще реального достижения именно потому, что ей не нужно быть реальной. Ей нужно быть убедительной — а убедительность определяется наблюдателями, которые не могут проверить. Риск разоблачения ничтожен — не потому что А ловок, а потому что разоблачение требует доступа за порог, а доступ за порог есть только у тех, кому разоблачение не нужно.

Перед А, таким образом, — не моральная дилемма, а арифметическая задача. Колоссальные затраты с непредсказуемым результатом — или ничтожные затраты с гарантированным результатом, причём оба результата неотличимы для тех, кто оценивает. Это не выбор между добром и злом. Это выбор между рациональным и иррациональным. И рациональный ответ — один.

Подлость предполагает выбор. Здесь выбора нет.

Можно возразить: А мог бы быть честен из принципа. Мог бы потратить ресурсы на реальное достижение, зная, что мир не отличит его от имитации, — просто потому, что это правильно. Возражение корректно на уровне индивидуальной этики и совершенно бессмысленно на уровне модели. Модель не описывает, как А *должен* поступить. Она описывает, как А *поступит* при заданных стимулах. Индивидуальная добродетель — не аргумент против структурного давления; она исключение, подтверждающее правило. Один честный А не меняет модель. Он лишь уступает место менее честному.

Читатель привык к историям, в которых лжец — злодей. Злодей обладает свободой воли: он видит честный путь и сознательно выбирает нечестный. Его можно осудить, потому что осуждение предполагает, что он мог поступить иначе. А не мог. Точнее — мог, но ценой иррациональности. А требовать от игрока иррационального поведения — значит требовать от него самоуничтожения ради принципа, который система не вознаграждает. Мир не отличает честного А от нечестного. Мир не благодарит за подлинность. Мир даже не замечает разницы. Честный А несёт все издержки честности и не получает ни одного из её вознаграждений.

И это не частный случай слабости одного игрока — это свойство системы. Любой А, оказавшийся в этой позиции, стоит перед той же арифметикой. Замените А на любого другого рационального агента — результат не изменится. Дело не в том, кто А. Дело в том, где А.

А заявляет о достижении X. Мир принимает заявление. Не потому что обманут — потому что не может не принять. У мира нет альтернативы: отвергнуть заявление без оснований — это не скепсис, а каприз. А основания для отвержения недоступны, потому что они — за порогом.

Так А становится монополистом. Не в результате интриги, не в результате подавления конкурентов, не в результате стратегического планирования. А в результате того, что он — первый, кто оказался за порогом и обнаружил, что заявление достаточно. Монополия А — не завоевание. Это побоч-

ный эффект структуры. Привилегия первого лжеца — в том, что ему не нужно даже осознавать себя лжецом. Он просто делает то, что предписывает арифметика.

И монополия эта обладает свойством, которое делает её особенно прочной: она не требует поддержания. Обычная монополия требует усилий — подавления конкурентов, контроля рынка, лоббирования. Монополия А не требует ничего. Она поддерживается самой структурой порога. Пока порог существует — а он существует не по воле А, а как свойство системы, — монополия защищена. А не нужно лгать повторно, не нужно подкупать верификаторов, не нужно уничтожать доказательства. Достаточно одного заявления. Система делает остальное.

Более того, с каждым днём после заявления позиция А укрепляется. Престиж, полученный от заявления, конвертируется в союзы, влияние, легитимность. Конвертированный престиж создаёт инерцию: чем больше решений принято на основании заявления А, чем больше союзов заключено, чем больше позиций занято — тем дороже обходится сомнение. Ставить под вопрос заявление А — значит ставить под вопрос всё, что было на нём построено. И даже если бы наблюдатели располагали инструментами проверки, стимулы для использования этих инструментов убывают с каждым днём. Система не просто защищает заявление — она делает его отмену всё более дорогостоящей.

А не совершил ничего сложного. Он не разработал хит-

роумный план. Он не преодолел сопротивление. Он просто оказался в позиции, где ложь дешевле правды, неотличима от правды и защищена от проверки — и сделал то, что сделал бы любой рациональный агент в этой позиции. Включая читателя, хотя читателю, возможно, неприятно это признавать.

Заметим также, чего А не делает — и это не менее важно, чем то, что он делает. А не строит систему защиты своего заявления. Не нанимает людей для поддержания легенды. Не угрожает потенциальным разоблачителям. Не контролирует информационные потоки. Всё это требовало бы усилий, оставляло бы следы, создавало бы уязвимости. А не делает ничего из этого, потому что ему не нужно. Порог работает за него. Непроверяемость — не щит, который А держит в руках; это стена, которая стояла здесь до него и будет стоять после. А лишь обнаружил, что она есть, — и воспользовался.

В этом и состоит неуютное сочувствие, которое вызывает А. Он действует рационально, не имея оснований считать свой выбор злом в рамках системы, в которой находится. Система не наказывает за имитацию. Система не вознаграждает за подлинность. Система не различает одно от другого — и это не дефект системы, а её архитектура. Можно было бы назвать это несправедливостью, но несправедливость предполагает, что кто-то спроектировал систему с умыслом. Никто не проектировал. Так устроен ландшафт.

Сочувствие к А — не оправдание. Это диагноз. Когда система устроена так, что рациональный агент неизбежно при-

ходит к имитации, проблема не в агенте. Проблема в арифметике. А арифметику не перевоспитаешь.

Это различие — между пороком агента и свойством системы — центральное для всего, что последует. Привычная оптика говорит: найдите виновного, накажите его, и система исправится. Но в нашей модели наказание А ничего не меняет. Позиция останется. Стимулы останутся. Следующий игрок, оказавшийся за порогом, увидит ту же арифметику — и придёт к тому же решению. Проблема не в А — проблема в позиции, которую А занимает. Позиция порождает поведение; поведение не порождает позицию. И именно поэтому сочувствие уместнее осуждения: осуждать А — значит делать вид, что при других людях система работала бы иначе. Она не работала бы иначе. Она работает так, как работает, — при любых людях.

А занял позицию. Заявление сделано, престиж получен, монополия установлена. Мир по эту сторону порога не знает, что произошло, — и не может узнать. Мир по ту сторону порога состоит пока из одного А, которому нет нужды себя разоблачать. Положение установилось — хрупкое, зависящее от того, останется ли А единственным игроком за порогом. Но пока он один — система работает безупречно. И у А есть ресурс, о котором он, возможно, даже не задумывается: он знает то, чего не знает мир. Сама эта асимметрия — актив, и притом самый ценный из всех.

## 2.2. Информационная асимметрия как природный ресурс

А сделал заявление — и мир его принял. Но заявление — это видимая часть. За ним стоит нечто менее очевидное и более важное: А теперь владеет тем, чего лишён весь остальной мир. Он знает, что стоит за заявлением. Знает — потому что он за порогом. И это знание, вне зависимости от его содержания, само по себе является ресурсом.

Информационная асимметрия — понятие, знакомое любому, кто сталкивался с теорией рынков. Продавец знает о товаре больше, чем покупатель; работодатель знает о рабочем месте больше, чем соискатель; страховщик знает о рисках меньше, чем застрахованный. В каждом из этих случаев асимметрия — проблема, которую система пытается решить: через раскрытие информации, через регулирование, через репутационные механизмы. Решения несовершенны, но они существуют, потому что обе стороны заинтересованы в сделке, а сделка требует хотя бы приблизительного равенства информации.

В нашей модели ситуация иная — и различие не количественное, а качественное. Асимметрия здесь не проблема, которую система пытается решить. Она — свойство, на котором система держится. Порог, отсекающий наблюдателей от верификации, создаёт асимметрию не как побочный эф-

фект, а как несущий элемент конструкции. А знает — мир не знает. И ни у мира, ни у А нет стимулов эту асимметрию устранять. В обычной рыночной ситуации у покупателя есть хотя бы теоретическая возможность получить информацию: нанять эксперта, потребовать раскрытия, сравнить с конкурентами. В нашей модели эта возможность заблокирована порогом — не временно, не частично, а структурно.

У мира нет стимулов — потому что у мира нет инструментов. Можно хотеть проверить заявление А, но хотение без возможности — не стимул, а фрустрация. Наблюдатели не могут сократить разрыв в информации, потому что разрыв определяется порогом, а порог — свойство ландшафта, а не решение, которое можно пересмотреть. Мир может сомневаться, может строить гипотезы, может даже с высокой вероятностью подозревать — но подозрение без верификации не сокращает асимметрию. Оно лишь фиксирует её как неустранимую.

Более того, само стремление наблюдателей получить информацию парадоксально укрепляет позицию А. Единственный источник информации о том, что происходит за порогом, — сам А. Наблюдатели, желающие узнать больше, вынуждены обращаться к А — к тому, чья монополия на информацию и является предметом вопроса. Каждый запрос наблюдателя — это признание авторитета А. Каждый ответ А — подтверждение его статуса единственного источника. Асимметрия не просто сохраняется при попытке её сокра-

тить; она конвертируется в дополнительный авторитет.

У А нет стимулов — по причине ещё более фундаментальной. Асимметрия и есть его главный актив. Знание, которым владеет А, ценно именно потому, что им не владеет никто другой. Раскрыть это знание — значит уничтожить актив. Если А заявил об имитации и мир не может проверить, то знание о том, что Х — имитация, является стратегическим ресурсом А до тех пор, пока оно остаётся у него одного. Раскрытие этого знания не приносит А ничего, кроме разрушения собственной позиции. Саморазоблачение — не благородство, а самоубийство.

Здесь проступает важное различие. В обычных системах с информационной асимметрией ресурсом является сама информация: что именно знает продавец, какие именно риски скрывает застрахованный. В нашей модели ресурсом является не содержание знания, а сам факт разрыва. А может знать что угодно — что Х реален, что Х имитация, что Х частично реален. Содержание не имеет значения для структуры. Значение имеет только то, что А знает, а мир — нет. Разрыв как таковой, вне зависимости от того, что по разные его стороны, — вот актив.

Это свойство заслуживает внимания, потому что оно контринтуитивно. Мы привыкли думать, что ценна информация — конкретное знание, факт, секрет. В нашей модели ценен не секрет, а сама невозможность его проверить. А мог бы владеть абсолютной истиной — и эта истина была бы ничуть

не ценнее ложного знания, потому что ценность определяется не содержанием, а структурой доступа. Мир не может отличить одно от другого, и потому для мира оба варианта функционально идентичны. А для А оба варианта одинаково защищены — потому что защищает их не тайна, а порог.

Из этого следует вывод, от которого становится не по себе. Правда и ложь за порогом — функционально эквивалентны. Не морально, не философски, а именно функционально: с точки зрения последствий, которые они порождают в системе. А, честно достигший X, и А, убедительно имитировавший X, занимают одну и ту же позицию, извлекают одни и те же выгоды, защищены одной и той же асимметрией. Мир обращается с ними одинаково — потому что у мира нет оснований обращаться с ними по-разному. Асимметрия стирает различие между подлинным и поддельным не на уровне факта, а на уровне функции. Факт может быть разным; функция — одна.

Отметим ещё одно свойство этой асимметрии: она самовоспроизводится. А не нужно прилагать усилий для её поддержания. В системах с обычной асимметрией — на рынке, в переговорах, в страховании — информационный разрыв со временем сокращается. Покупатели учатся, регуляторы вмешиваются, рынок корректирует. Сокращение асимметрии — естественная тенденция открытых систем. Но наша система не открыта. Порог не размывается ни временем, ни усилиями наблюдателей. Он задан структурно — и пока

структура не изменится, асимметрия воспроизводится автоматически. Каждое новое поколение наблюдателей оказывается в той же позиции: перед порогом, без инструментов верификации, с заявлением, которое нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть.

Здесь открытые системы и наша модель расходятся окончательно. В открытой системе время работает против асимметрии: накопление опыта, развитие инструментов, рост прозрачности постепенно выравнивают информационный баланс. В нашей модели время работает *на* асимметрию. Она не просто сохраняется; она превращается из информационного разрыва в институциональный факт. Оспаривать её — значит оспаривать не только заявление  $A$ , но и всю конструкцию, возведённую поверх него.

$A$ , таким образом, владеет ресурсом, который не истощается. Обычные ресурсы расходуются при использовании: деньги тратятся, влияние растрачивается, даже секреты обесцениваются по мере утечки. Информационная асимметрия  $A$  не расходует. Она существует как свойство позиции, а не как запас, который можно исчерпать. Пока  $A$  за порогом, а мир перед ним — асимметрия неизменна.  $A$  не добывал этот ресурс, не похищал его, не отвоёвывал. Он обнаружил его в позиции, которую занял, — как обнаруживают рельеф местности, а не как строят укрепление.

Это означает, что позиция  $A$  после заявления фундаментально отличается от позиции  $A$  до заявления. До заявле-

ния А — игрок с ресурсами, стоящий перед выбором. После заявления А — владелец актива, который генерирует доход без усилий и не поддаётся изъятию. Заявление — это не действие, которое А совершил. Это порог, который А пересёк. И по ту сторону — позиция, из которой нет рационального мотива возвращаться.

Но есть одно обстоятельство, которое делает позицию А менее безупречной, чем может показаться. Асимметрия работает, только пока А один за порогом. Один владелец информации — монополист. Два владельца — уже другая игра. Асимметрия между А и миром сохраняется; но между А и вторым игроком за порогом асимметрии нет. Оба знают. Оба видят. И это радикально меняет расклад — но об этом позже.

Пока А один, его актив неуязвим. Вопрос в том, как долго он останется один. И ответ на этот вопрос определяется не волей А — он не контролирует, кто ещё окажется за порогом, — а тем, сколько ещё игроков обладают ресурсами, достаточными для попытки. Монополия А — не крепость, которую он обороняет. Это пустое поле, которое он занял первым. Поле не огорожено. Следующий, у кого хватит ресурсов, придёт — и увидит то же, что видит А. Увидит заявление, увидит асимметрию, увидит механизм. И тогда перед ним встанет вопрос, от ответа на который зависит всё, что произойдёт дальше.

Ресурс, которым пользуется А, возникает сам — из соче-

тания порога, непроверяемости и рациональных стимулов. Асимметрия — не козырь в его руке, а свойство стола, за которым он сидит.

Именно это свойство — непреднамеренность — делает конструкцию столь прочной. То, что спроектировано намеренно, можно перепроектировать. То, что возникло из структуры стимулов, нельзя устранить, не изменив саму структуру. А структура — порог, непроверяемость, соотношение стоимостей — задана не А и не кем-либо ещё. Она задана свойствами того класса достижений, который мы обозначили как Х. Пока Х обладает определёнными в первой главе свойствами, асимметрия неустранима. Она не зависит от воли А, от добросовестности наблюдателей, от качества институтов. Она следует из условий задачи — тех самых четырёх посылок, с которых мы начали.

## **2.3. Единственная угроза: появление равного**

Читатель, следящий за моделью, к этому моменту, вероятно, уже сформулировал возражение. Позиция А кажется неуязвимой — но разве не существует механизмов, способных её подорвать? Разве нет скептиков, разоблачителей, журналистов, аналитиков, перебежчиков, наконец? Разве система не должна порождать сопротивление?

Должна. И порождает. Но сопротивление без инструмен-

тов — не сопротивление, а жест. Это одно из тех различий, которые интуиция стирает, а модель обнажает. Интуитивно мы привыкли к тому, что любая ложь уязвима — что достаточно задать правильный вопрос, найти правильного свидетеля, провести правильное расследование. Эта привычка основана на опыте систем, в которых верификация возможна. В нашей модели она невозможна — и все привычные механизмы сопротивления оказываются пустыми формами: они сохраняют внешний вид работающего инструмента, но лишены содержания. Разберём это по порядку.

Скептик — фигура, на которую интуиция возлагает наибольшие надежды. Скептик сомневается в заявлении А; скептик задаёт неудобные вопросы; скептик указывает на несоответствия. Всё это верно — и всё это бесполезно. Сомнение скептика не подкреплено доступом к информации за порогом. Его вопросы остаются без ответа — А не уклоняется, но ответы находятся в области, куда скептик не может заглянуть. Его указания на несоответствия — гипотезы, а не доказательства. В споре между заявлением А, подкреплённым статусом и престижем, и сомнением скептика, подкреплённым только логикой, мир выбирает заявление — у мира нет оснований предпочесть гипотезу факту, а сомнение скептика выглядит именно как гипотеза, тогда как заявление А выглядит как факт.

Порог определяет, что выглядит как факт, а что — как домысел. И скептик оказывается по ту сторону этого разде-

ления, где его голос не имеет веса. Более того — сам акт скепсиса работает против скептика. Сомневающийся в заявлении А выглядит не как искатель истины, а как тот, кому не хватает понимания. Ведь заявление А принято теми, кто формирует мнение; оспаривать его — значит противостоять не А лично, а всей конструкции принятия. Скептик вынужден объяснять, почему он умнее всех, кто принял заявление. Это проигрышная позиция: бремя доказательства лежит на скептике, а доказательства находятся за порогом, куда у него нет доступа.

Утечки — второй кандидат на роль корректирующего механизма. Перебежчик, человек изнутри, бывший участник — тот, кто знает правду и решает её обнародовать. Но утечка работает, только если у неё есть институциональный вес. Одиночка, заявляющий, что X — имитация, противостоит не просто А, а всей конструкции, возведённой на заявлении А: союзам, решениям, стратегиям, репутациям. Одиночка — это шум; заявление А — сигнал, встроенный в систему. Чтобы утечка сработала, она должна быть не просто правдивой — она должна быть сильнее инерции всего, что построено на заявлении. А инерция нарастает со временем. Через год после заявления утечка — неудобство. Через десять лет — безумие. Не потому что утечка ложна, а потому что цена её принятия растёт быстрее, чем цена её игнорирования.

К этому добавляется ещё одно обстоятельство: утечка, чтобы быть убедительной, должна содержать доказательства.

Но доказательства — это данные из-за порога, и сам факт обладания ими ставит вопрос: откуда они у одиночки? Если он был участником — почему вышел? Если его исключили — не месть ли это? Если он перехватил данные — можно ли им доверять? Каждый сценарий появления утечки содержит в себе готовый контраргумент, обесценивающий её. И контраргумент этот не нужно даже формулировать специально — он очевиден любому наблюдателю, привыкшему оценивать источники. Утечка дискредитирует себя самым фактом своего существования.

Журналисты — третий и, пожалуй, самый интересный случай. Журналист обладает тем, чего лишён одиночка, — платформой, аудиторией, институциональной поддержкой. Но лишён того, без чего расследование невозможно, — доступа за порог. Он может собирать косвенные свидетельства, может интервьюировать тех, кто оказался перед порогом, может строить версии. Но косвенные свидетельства — это не верификация. Интервью с наблюдателями — это не доступ к данным. Версия — это не доказательство.

Журналист, расследующий заявление А, оказывается в положении человека, который пишет рецензию на книгу, не имея возможности её прочитать. Он может высказывать суждения — но суждения основаны на том, что ему рассказали другие, а другие знают не больше его. Расследование, лишённое эмпирической базы, — не расследование, а комментарий. И комментарий не отменяет заявления.

Хуже того: журналистское расследование, не пришедшее к однозначному выводу, парадоксально укрепляет позицию А. «Проверяли — и не нашли доказательств обмана» звучит как оправдание, хотя на деле означает лишь «не имели инструментов для проверки». Но эта тонкость теряется при трансляции. Мир слышит: расследовали — не подтвердилось. И заявление А приобретает дополнительный слой легитимности — не потому что оно подтверждено, а потому что оно не было опровергнуто теми, кто пытался.

Есть ещё одна категория потенциальных угроз, о которой стоит сказать отдельно, — аналитики. Те, кто не расследует, а моделирует. Строит логические конструкции, выявляет противоречия, демонстрирует, что при заданных условиях имитация вероятнее реальности. Ирония в том, что именно этим занимается эта книга: аналитическая модель, не подкреплённая эмпирикой, не опровергает заявление. Она лишь показывает его уязвимость в теории. Теория без верификации — это набор «если», которые никто не может превратить в «поскольку». Аналитик описывает возможность имитации — но возможность не есть факт. И заявление А остаётся в силе не потому, что аналитик ошибается, а потому, что правота аналитика недоказуема.

Порог блокирует не только скептиков и журналистов — он блокирует саму логику, лишая её эмпирического основания. Аналитик может выстроить безупречную цепочку рассуждений — и она разобьётся о простой вопрос: «А вы про-

веряли?» Нет. Не проверял. Не мог проверить. И этого достаточно, чтобы безупречная логика осталась упражнением, а не доказательством.

Все эти угрозы объединяет одно: они находятся перед порогом. Скептик, журналист, аналитик, одиночка-разоблачитель — все они действуют в пространстве, где верификация невозможна. Их усилия не бессмысленны — они создают шум, порождают сомнения, усложняют жизнь А. Но шум — не сигнал. Сомнение — не опровержение. Усложнение — не разрушение. А выдерживает все эти атаки не потому, что он силен, а потому, что атакующие лишены оружия. Порог обезоруживает их до начала боя.

Можно сказать и резче: все эти механизмы — скепсис, журналистика, аналитика — спроектированы для систем, в которых верификация хотя бы теоретически возможна. В таких системах они работают, пусть и несовершенно. В нашей модели они не работают — не из-за собственных дефектов, а потому что применяются к объекту, архитектура которого делает их бессильными. Это не вина инструментов — это свойство задачи.

Что же может угрожать А по-настоящему? Ответ следует из логики модели: угрожать может только тот, кто способен оказаться за порогом. Тот, у кого хватит ресурсов на собственную попытку достичь X. Не скептик — конкурент. Не критик — равный.

Равный опасен не потому, что он умнее скептика или вли-

ательнее журналиста. Он опасен потому, что он — единственный, кто может оказаться в том же пространстве, что и А. По ту сторону порога. Там, где заявления можно не принимать на веру, а проверять — потому что есть доступ к данным, которых лишены наблюдатели. Равный не комментирует извне — он видит изнутри. И то, что он видит, может не совпадать с тем, что А заявил.

В этом — качественное, а не количественное отличие равного от всех прочих. Скептик может быть сколь угодно пронизательным — он остаётся снаружи. Журналист может быть сколь угодно настойчивым — он остаётся снаружи. Аналитик может быть сколь угодно точным в своих моделях — он остаётся снаружи. Равный — внутри. Он не строит гипотез о том, что за порогом, — он видит это. И его знание — не теоретическое, а эмпирическое. Единственное эмпирическое знание, которое может противостоять заявлению А, — знание того, кто обладает сопоставимым доступом.

Появление равного — единственное событие, которое нарушает монополию А на информацию. До этого момента А — единственный источник, и его заявление неоспоримо по умолчанию. После этого момента появляется второй источник — и между ними возможно расхождение. Расхождение, которое наблюдатели по-прежнему не могут верифицировать, но которое создаёт ситуацию, качественно отличную от монополии. Монополия — это тишина: один голос, и нет оснований ему не верить. Появление равного — это возмож-

ность диссонанса: два голоса, и если они скажут разное, наблюдатели окажутся перед выбором, которого раньше не существовало.

Заметим, что А не может предотвратить появление равного. Монополия А — не результат контроля доступа. А не стоит у ворот, решая, кого пускать за порог. Порог определяется не А, а свойствами Х: колоссальностью ресурсов, необходимых для попытки. А не контролирует, у кого появятся эти ресурсы. Он может лишь наблюдать — с той же бессильной ясностью, с какой наблюдатели смотрят на него самого.

В этом — глубокая симметрия ситуации. А владеет информацией, недоступной наблюдателям, — но и А лишён информации о том, кто и когда окажется за порогом вместе с ним. Монополист знает свой секрет, но не знает, когда секрет перестанет быть только его. Эта неопределённость — единственное, что омрачает позицию А. Всё остальное работает безупречно: порог защищает, асимметрия генерирует доход, инерция нарастает. Но где-то за горизонтом — возможность появления равного, которую А не в силах ни предотвратить, ни отсрочить.

Это единственная уязвимость позиции А — и она неустранима. А может защититься от скептиков, потому что порог защищает его автоматически. А может пережить утечки, потому что институциональная инерция работает в его пользу. А может игнорировать аналитиков, потому что их модели лишены эмпирической базы. Но А не может предот-

вратить появление того, кто увидит то же, что видит он. И когда этот кто-то появится — а при достаточном числе игроков с сопоставимыми ресурсами он появится неизбежно, — монополия А закончится. Не потому что А допустил ошибку. А потому что монополия одного игрока — состояние, которое рано или поздно нарушается появлением второго.

Что произойдёт, когда равный появится, — вопрос следующей главы. Здесь достаточно зафиксировать: позиция А неуязвима для всех, кто перед порогом, и уязвима для единственного класса угроз — появления того, кто окажется за ним. Все прочие опасности — шум. Эта — единственный сигнал. И А это знает. Он знает — потому что он за порогом и видит, что порог защищает его от всех, кроме равного. Это знание — часть его информационного актива. И часть его уязвимости.

Мы начали эту главу с обещания сочувствия к А — и, возможно, читатель обнаруживает, что сочувствие это действительно возникло. Не одобрение — сочувствие. Различие существенно. Одобрять действия А — значит считать их правильными. Сочувствовать А — значит понимать, что при заданных условиях он не мог поступить иначе, и признавать, что на его месте любой пришёл бы к тому же. Это понимание неприятно, потому что оно лишает нас привычного утешения: виноват конкретный человек, и если его заменить, система исправится. Система не исправится. Потому что дело не в человеке — дело в позиции, которую он занимает.

*При таких условиях имитация — единственный рациональный ход. Подлость предполагает выбор. Здесь выбора нет.*

## Глава 3. Что делать, если ваш враг лжёт

*Второй игрок появляется не из пустоты — он появляется из той же арифметики, что породила первого. И с ним приходит развилка, на которой рождается картель.*

### 3.1. Игрок В: враг с микроскопом

До сих пор модель описывала одиночество. А действовал в пустоте — не потому что других игроков не существовало, а потому что ни один из них не обладал ресурсами, достаточными для преодоления порога. Скептики, аналитики, журналисты, критики — все они оставались по эту сторону черты, где заявления невозможно ни подтвердить, ни опровергнуть. А не нуждался в хитрости, потому что сама архитектура системы обеспечивала ему безопасность.

Но модель с одним игроком — это ещё не модель. Это условие задачи, ожидающее усложнения. Усложнение приходит в лице В.

В — не наблюдатель. В этом его принципиальное отличие от всех, кто до сих пор фигурировал в модели как фон. В — прямой соперник А, игрок сопоставимого масштаба, обладающий собственными ресурсами, собственными амбициями и — что принципиально — собственными средства-

ми наблюдения. Если порог отсекает подавляющее большинство мира от верификации, то В принадлежит к ничтожно-малому меньшинству, для которого порог преодолим. Не потому что В умнее или проницательнее наблюдателей. Потому что у В есть инструменты, которых у наблюдателей нет и не может быть — инструменты, доступные лишь тем, кто способен оказаться по ту сторону порога.

Это различие заслуживает пристального внимания, потому что на нём держится всё, что произойдёт дальше. Наблюдатель и В живут в разных эпистемологических реальностях. Наблюдатель вынужден оценивать заявления А извне — по косвенным признакам, по логике, по репутации источников, по аналогиям. Ни один из этих инструментов не является проверкой. Все они — интерпретации, построенные на данных, которые сами зависят от заявлений. Наблюдатель может выстроить блестящую аналитическую конструкцию, но она будет опираться на фундамент, который он не способен инспектировать. Это не слабость его метода — это свойство его позиции.

В же способен на то, что наблюдателю недоступно принципиально: В может попытаться сделать то же самое. Попытаться достичь Результата X. И в процессе этой попытки увидеть то, что скрыто от всех, кто не пытался. Средства наблюдения В — это не более острый ум и не более совершенная методология. Это доступ. Физический, ресурсный, институциональный доступ к той реальности, которая расположена

за порогом. Наблюдатель может сколь угодно тщательно изучать заявления — но заявления и реальность разделены порогом, и никакая тщательность не устраняет этот разрыв.

Самый проницательный наблюдатель и самый посредственный игрок уровня В видят мир по-разному — не потому что один из них лучше думает, а потому что один из них стоит там, откуда видно.

То, что видит В, недоступно наблюдателю не частично, а категорически. Наблюдатель может накапливать косвенные данные, строить модели, сопоставлять заявления — и каждый шаг этого анализа будет методологически безупречен. Но между косвенным анализом и прямым наблюдением лежит пропасть, которую не перекроет никакая методология. Наблюдатель работает с тенями; В — с предметами, отбрасывающими тени. Наблюдатель может установить, что тень имеет определённую форму; В может установить, есть ли предмет вообще. Это разные типы знания, и второй недостижим из первого — не при ограниченных ресурсах, а в принципе.

Именно поэтому появление В меняет модель качественно, а не количественно. До В мир состоял из одного игрока и множества наблюдателей. Наблюдатели могли сомневаться, могли анализировать, могли спорить — но всё это происходило в пространстве интерпретаций, где ни одно утверждение не могло быть ни окончательно подтверждено, ни окончательно опровергнуто. С появлением В в модели возникает

второй агент, обладающий доступом к факту. Не к мнению о факте, не к вероятностной оценке — к самому факту. Появление такого агента — единственное событие, способное нарушить равновесие, в котором А существовал до сих пор.

Порог, определённый в первой главе как несущая стена конструкции, здесь проявляет ещё одно свойство. Он не просто отсекает наблюдателей от верификации — он определяет, какого типа игрок способен к верификации. Не любой, кто хочет проверить. Не любой, кто достаточно умен. Только тот, кто обладает ресурсами, сопоставимыми с ресурсами А. Порог работает как фильтр: он пропускает лишь тех, кто пришёл не проверять, а конкурировать.

Это обстоятельство центрально для всей модели. Представим на мгновение идеального верификатора — агента, чья единственная цель состоит в установлении истины. Такой агент не конкурирует за престиж, не стремится к Результату X, не имеет интересов, кроме правды. Проблема в том, что именно отсутствие конкурентных амбиций лишает его ресурсов для преодоления порога. Зачем тратить колоссальные средства на попытку достичь X, если ты не хочешь X? Зачем идти к порогу, если за ним тебя интересуется только проверка? Порог стоит слишком дорого для тех, кому нужна лишь истина. Он подъёмён только для тех, кому нужен престиж. Идеальный верификатор, таким образом, не проходит через порог — не потому что ему запрещено, а потому что у него нет рациональных оснований платить эту цену.

Единственные существа, способные заглянуть за порог, — это те, кто пришёл не за правдой, а за престижем. Фильтр порога не просто отсекает слабых от сильных. Он отсекает бескорыстных от заинтересованных. Тех, кто стал бы разоблачать, — от тех, кто заинтересован в молчании. Этот фильтр не спроектирован; он возникает из самой структуры условий. Но работает он так, словно его проектировали с единственной целью — гарантировать, что правду увидят только те, кому невыгодно о ней говорить.

В — враг А. Не в моральном смысле; модель не оперирует категориями вражды и дружбы. В структурном. В конкурирует с А за тот же ресурс — престиж, конвертируемый в союзы, позицию, легитимность. Успех А — потеря для В, и наоборот. Именно поэтому В заинтересован в достижении X: престиж, который А извлекает из своего заявления, — это престиж, которого лишён В. Соперничество — не эмоция, а арифметика. Два игрока, один ресурс, нулевая сумма. Каждый день, пока А владеет монополией на заявление об X, В проигрывает — не в абсолютном смысле, но в относительном, а в конкуренции такого уровня относительная позиция и есть единственная, которая имеет значение.

Более того: заявление А создаёт давление на В, которого не существовало до этого заявления. До тех пор пока никто не заявлял о достижении X, отсутствие X у В не было проигрышем — это было общим положением дел. Но как только А заявил, баланс сместился. Теперь у А есть X, а у В —

нет. Наблюдатели это видят. Союзники это учитывают. Торговая позиция А укрепилась за счёт В. Заявление А — даже если оно ложно — производит реальные последствия для В. Ложь А конвертируется в настоящие потери В. Это не теоретическое рассуждение — это механизм, из которого следует неизбежность ответного хода.

В вынужден реагировать. Не «может» — вынужден. Бездействие В в ответ на заявление А — это не нейтральная позиция, а проигрышная. С каждым днём, пока А пользуется престижем от X, разрыв между ними увеличивается. В не может позволить себе роскошь игнорирования. Рациональный агент в позиции В должен либо добиться собственного X, либо найти способ обесценить X у А. Других вариантов арифметика не предусматривает.

Именно это соперничество толкает В к порогу. Не любопытство, не стремление к истине, не журналистский инстинкт — холодный расчёт. В хочет того же, чего хочет А: конвертируемого престижа от Результата X. И В готов заплатить за попытку, потому что обладает ресурсами, которые делают попытку возможной. Цена попытки огромна — но для игрока уровня В она подъёмна, а потенциальный выигрыш в престиже перевешивает затраты. Расчёт В ничем не отличается от расчёта любого рационального агента: ожидаемая выгода превышает ожидаемые издержки. В идёт к порогу не из благородства — из рациональности.

Здесь проявляется ещё одна деталь, важная для дальней-

шего. В принимает решение о попытке достичь  $X$ , исходя из предположения, что  $X$  реален. Иначе расчёт не сойдётся: зачем пытаться достичь того, что невозможно? В инвестирует ресурсы, потому что верит — или, точнее, потому что у него нет оснований не верить. Заявление  $A$  не встретило сопротивления; наблюдатели приняли его; авторитет  $A$  не оспорен. В начинает движение к порогу с той же картиной мира, что и любой наблюдатель, — с той лишь разницей, что у В есть средства проверить эту картину. Ирония состоит в том, что именно вера в реальность  $X$  приводит В к обнаружению её отсутствия.

В — не единственный, кто хотел бы достичь  $X$ . Но В — один из немногих, кто способен попытаться. Это различие определяет всё, что произойдёт дальше. Мир полон тех, кто хотел бы, — наблюдателей, которым  $X$  недоступен и которые вынуждены довольствоваться заявлениями. Их недовольство, их скептицизм, их сомнения — всё это не имеет инструментального значения, потому что лишено доступа к проверке. И есть ничтожная горстка тех, кто может, — игроков, чьи ресурсы позволяют преодолеть порог. Именно из этой горстки появляется В. Именно из этой горстки — и ни из какой другой — может прийти тот, кто увидит правду.

Модель устроена с безжалостной элегантностью. Те, кто хотел бы разоблачить, — не могут. Те, кто может, — не хотят разоблачать, потому что пришли за другим. Когда же один из тех, кто может, обнаруживает то, что обнаружить не пла-

нировал, — он оказывается перед выбором, условия которого определены задолго до его появления.

Стоит задержаться на этом моменте. В подходит к порогу не как разоблачитель и не как следователь. В подходит к порогу как конкурент. Его мотивация — не правда, а позиция. Он не ищет обмана; он ищет собственного достижения. Правда станет для него побочным продуктом, непрошеным и неудобным. В не планирует обнаруживать ложь — он планирует достигать результата. Но в системе, где заявления отделены от реальности порогом, попытка достичь результата и обнаружение его отсутствия могут оказаться одним и тем же действием.

И когда это произойдёт, В окажется в положении, которого не предвидел ни он сам, ни кто-либо ещё. Впрочем, предвидеть некому — архитектора нет, модель архитектуры не требует.

В этом — ключевое структурное свойство, которое делает модель устойчивой задолго до того, как картель оформится. Порог гарантирует, что правду обнаружит не тот, кто её ищет, а тот, кто ищет совсем другое. Конкурент, обнаруживший правду, оказывается в положении, радикально отличном от положения идеального разоблачителя. Разоблачитель, если бы он существовал, пришёл бы за истиной и не имел бы иных интересов, кроме её обнародования. Конкурент пришёл за престижем. И когда конкурент обнаруживает, что престиж можно получить иначе, чем он предполагал,

— его расчёт меняется.

Эта возможность — не привилегия и не преимущество. Это ловушка. Но В об этом ещё не знает.

## 3.2. Момент истины

В пересекает порог. Не фигурально — буквально: вкладывает ресурсы, запускает процесс, начинает попытку достижения Результата X. Всё, что до этого момента существовало для В как заявление — чужое, непроверенное, принятое на веру, — теперь должно обрести или не обрести подтверждение в его собственном опыте. Впервые в модели появляется агент, способный сопоставить заявление с реальностью не по косвенным признакам, а напрямую.

Здесь возможны два сценария, и оба приводят В к одному и тому же знанию.

Первый сценарий: В обнаруживает, что X у А — имитация. Средства наблюдения В, недоступные наблюдателям из-за порога, позволяют ему увидеть то, что скрыто от остального мира. Детали, которые наблюдатель не способен проверить, для В становятся очевидны — не потому что В умнее, а потому что В находится в позиции, из которой видно. То, что для наблюдателя является предметом спекуляций и вероятностных оценок, для В превращается в прямое наблюдение. Имитация, неотличимая снаружи от реального достижения, изнутри оказывается тем, что она есть. Микроскоп,

доступный лишь тому, кто оказался за порогом, показывает пустоту — там, где наблюдатели видели монолит.

Второй сценарий: В пытается достичь X сам — и обнаруживает, что реальное достижение невозможно при имеющихся ресурсах. Не теоретически невозможно — практически. Стоимость реального X оказывается не просто огромной, а запредельной, превышающей то, что В предполагал, вступая в попытку. В обнаруживает это не из чужих слов — из собственного опыта, из прямого столкновения с реальностью по ту сторону порога. Стена, о существовании которой наблюдатели могли лишь догадываться, для В становится осязаемой. Он упирается в неё лично, собственными ресурсами, собственным усилием — и понимает, что стена реальна.

И если В не может достичь X при своих ресурсах, а ресурсы А и В сопоставимы, — возникает вопрос, на который у В теперь есть основания для ответа. Не для предположения, не для гипотезы — для ответа, основанного на прямом опыте. Если В потратил всё, что мог, и не достиг X, — как это удалось А? Вопрос, который для наблюдателя остаётся риторическим, для В перестаёт быть таковым. В знает ответ. Или, точнее, В знает, что честного ответа не существует.

Анализ фокусируется на втором сценарии, потому что он сильнее. Первый сценарий предполагает, что В каким-то образом получает доступ к внутренней информации об X у А — это возможно, но требует дополнительных допущений.

Второй сценарий не требует ничего, кроме того, что уже заложено в модель: В пытается — В терпит неудачу — В делает вывод. Вывод основан не на разведке, не на утечке, не на закрытых сведениях — на собственном прямом опыте. Это знание другого качества: не «мне сообщили», а «я видел сам». Именно этот опыт делает знание В неопровержимым для самого В, хотя и бесполезным для кого-либо ещё.

В теперь стоит в точке, в которой до него не стоял никто в модели. Он обладает знанием, недоступным наблюдателям, — и знанием, которое наблюдатели не способны ни подтвердить, ни опровергнуть. Знание В — не аналитический вывод, не вероятностная оценка, не экспертное мнение. Это прямой опыт. В не предполагает, что X может быть имитацией, — В знает это с той степенью уверенности, которая доступна только тому, кто попытался сам.

Но это знание парадоксально. Оно неопровержимо для того, кто им обладает, и совершенно бездоказательно для всех остальных.

Чтобы доказать, что X — имитация, В должен предъявить свидетельства. Но какие свидетельства может предъявить В? Его собственный неудачный опыт? Для наблюдателя неудачный опыт В — свидетельство слабости В, а не слабости X. «В не смог» — вот единственный вывод, который наблюдатель извлечёт из этих данных. Тот факт, что В не смог достичь X, не доказывает, что X невозможен, — он доказывает лишь, что В потерпел неудачу. А неудача конкурента — это, с точ-

ки зрения наблюдателя, скорее подтверждение сложности  $X$  и, следовательно, ещё большее уважение к тому, кто  $X$  якобы достиг. Провал  $B$  укрепляет позицию  $A$ . Попытка разоблачения превращается в рекламу того, что она пыталась разоблачить.

В мог бы предъявить технические данные, полученные за порогом. Но кто способен их оценить? Наблюдатели — по определению — не обладают компетенцией для такой оценки; именно поэтому они наблюдатели. Порог, отсекающий наблюдателей от верификации, работает и здесь: он отсекает их не только от проверки заявлений  $A$ , но и от проверки заявлений  $B$ . Если наблюдатель не может самостоятельно проверить, достиг ли  $A$  Результата  $X$ , — он точно так же не может самостоятельно проверить, правду ли говорит  $B$  о невозможности  $X$ . Наблюдатель оказывается перед двумя конкурирующими заявлениями и не имеет инструментов для выбора между ними.

Более того: у  $A$  есть преимущество первого хода. Его заявление уже принято; оно конвертировалось в престиж, в союзы, в позицию. Вокруг заявления  $A$  выстроена инфраструктура: другие игроки приняли решения, исходя из реальности  $X$ ; наблюдатели включили  $X$  в свою картину мира; на  $X$  опираются цепочки выводов и оценок. Заявление  $B$  — новое, непривычное, разрушительное. Оно требует от наблюдателей не просто оценки двух версий, а демонтажа уже построенной конструкции. Признать правоту  $B$  — значит признать,

что все решения, принятые на основании заявления А, были ошибочны. Что союзы были заключены на ложных основаниях. Что престиж был распределён неверно. Цена принятия версии В — не интеллектуальная, а институциональная: она разрушает слишком многое. И наблюдатели, сами того не осознавая, сопротивляются не версии В, а последствиям её принятия.

Система, таким образом, защищена не секретностью и не ложью, а тем, что правда стоит дороже, чем кто-либо готов заплатить. Правда В требует от наблюдателей пересмотра, а пересмотр стоит больше, чем продолжение веры. Это не глупость наблюдателей — это рациональность. Пересматривать дорого; продолжать верить дёшево. Каждый наблюдатель в отдельности принимает разумное решение — и совокупный результат этих разумных решений состоит в том, что правда отвергается, а ложь укрепляется.

В обладает знанием, но лишён инструмента для его применения. Он знает правду — и не может её доказать. Не потому что правда сложна или неочевидна. Потому что сама структура системы устроена так, что доказательство недоступно тому, кто расположен по одну сторону порога, — а тот, кто расположен по другую, не заинтересован в доказательстве.

Если В не является членом клуба — если он не заявил о собственном X, — то его свидетельство не имеет веса. Он лишь конкурент, потерпевший неудачу. Его слова — не раз-

облачение, а жалоба проигравшего. Наблюдатели это понимают; А это понимает; сам В это понимает. Знание без статуса — это шум. Статус без знания — это власть. Система устроена так, что эти два ресурса никогда не оказываются в одних руках одновременно — или, точнее, оказываются только в тех руках, которым невыгодно ими воспользоваться.

Информация в такой системе течёт только в одном направлении — внутрь. Наблюдатели не могут получить данные из-за порога. В может получить данные из-за порога — но не может передать их обратно наблюдателям в форме, которую те способны верифицировать. Порог прозрачен в одну сторону: через него можно увидеть правду, но нельзя показать её тем, кто остался снаружи. Это не метафора — это структурное свойство любой системы, в которой верификация требует ресурсов, недоступных большинству участников.

В обнаруживает это свойство на собственном опыте. Он знает правду — и понимает, что это знание невозможно конвертировать ни во что полезное. Правда не приносит ему ни престижа, ни союзников, ни позиции. Правда — это бремя, а не инструмент. Единственное, что В получил за порогом, — это понимание того, как мало стоит правда в системе, где ложь защищена архитектурой.

В стоит перед выбором. Он знает правду. Он не может её доказать. Ресурсы потрачены. Престиж не получен. А про-

должает пользоваться монополией. Позиция В — хуже, чем до попытки: он вложил средства и не получил ничего, тогда как А не вкладывал почти ничего и получил всё. Арифметика, которая привела В к порогу, теперь работает против него. Он рационален — он видит числа. И числа говорят ему, что честный путь привёл к проигрышу, а нечестный путь А привёл к победе. Что делать?

Модель предлагает три варианта. Только три. Читатель, привыкший к тому, что у задач есть неочевидные решения, приглашён найти четвёртый. Приглашение искреннее. Четвёртого варианта нет.

### **3.3. Три двери, одна комната**

В стоит перед развилкой. Позади — потраченные ресурсы и обнаруженная правда. Впереди — три варианта действий, каждый из которых выглядит как дверь. Три двери. Одна комната.

Первая дверь: разоблачить. Выйти и сказать правду. Объявить, что  $X$  у А — имитация, что Результат  $X$  недостижим или что заявление А не соответствует реальности. Это — интуитивно «честный» выход, тот, который подсказывает моральная интуиция. Тот, который читатель хотел бы увидеть.

Проблема в том, что разоблачение уничтожает разоблачителя.

Механизм прост. В заявляет: « $X$  у А — неправда». А от-

вечает: «В не смог и клеветает». Два заявления; один порог; наблюдатели, неспособные проверить ни одно из них. Но позиции А и В не симметричны. А — признанный обладатель X, его заявление уже принято, его авторитет уже конвентирован. В — конкурент, потерпевший неудачу. В глазах наблюдателей контрудар А не просто правдоподобен — он естественен. Проигравший обвиняет победителя. Что может быть предсказуемое?

Наблюдатели не обладают инструментами для того, чтобы отличить правду В от клеветы проигравшего. У них нет доступа к данным за порогом. Всё, что у них есть, — два конкурирующих заявления и интуиция, подсказывающая, что проигравший имеет мотив для клеветы, а победитель — нет. Эта интуиция ошибочна, но она работает в пользу А не потому что наблюдатели глупы, а потому что у них нет оснований для иного вывода. При прочих равных — а для наблюдателей всё и выглядит как «прочие равные» — разумнее доверять тому, чей успех признан, чем тому, кто этого успеха не достиг.

Есть и ещё один слой. Разоблачение В подрывает не только позицию А — оно подрывает саму систему оценки, на которую опираются наблюдатели. Если X у А — имитация, значит, механизм признания X ненадёжен. Но наблюдатели зависят от этого механизма; у них нет другого. Принять разоблачение В — значит остаться без единственного инструмента оценки, которым они располагают. Это цена, которую

большинство наблюдателей платить не готово — не из лояльности к А, а из инстинкта самосохранения. Лучше ненадёжный инструмент, чем никакого.

Разоблачение не просто рискованно — оно структурно обречено. В теряет: репутацию, позицию, затраченные ресурсы. А выигрывает: контрудар укрепляет его авторитет, неудача В служит косвенным подтверждением сложности X, а значит — и величия того, кто X якобы достиг. Попытка разоблачения делает А сильнее. Парадокс полный: единственный агент, обладающий знанием, при попытке это знание применить не просто терпит неудачу — он укрепляет то, что пытается разрушить.

И это не частный случай неудачного разоблачения, а свойство любого разоблачения в данной модели. При любом уровне подготовки В, при любой стратегии обнародования, при любом выборе аудитории — результат один. Потому что проблема не в тактике В, а в архитектуре: порог гарантирует, что наблюдатели не могут проверить ни одно из конкурирующих заявлений, а преимущество первого хода гарантирует, что при прочих равных наблюдатели предпочтут уже принятую версию.

Первая дверь ведёт в стену.

Вторая дверь: уйти. Промолчать и отступить. Не разоблачать, не присоединяться — просто принять потерю и вернуться к положению дел, существовавшему до попытки. Этот вариант лишён драматизма первого. Он выглядит без-

опасным — и он действительно безопасен. Но он проигрывает.

В потратил ресурсы на попытку достижения X. Эти ресурсы не вернутся. Престижа В не получил. А сохраняет монополию на заявление об X и продолжает извлекать из неё выгоду. Разрыв между позициями А и В не сокращается — он растёт. В уходит не в нейтральное положение, а в положение худшее, чем до начала попытки: ресурсы потрачены, результата нет, конкурент усилился.

Молчание В — подарок А, и оба это понимают. А знает, что В попытался и не преуспел. В знает правду об X у А. Но молчание В означает, что правда остаётся запертой, а ложь — нетронутой. А продолжает пользоваться имитацией. В продолжает проигрывать. Ничего не изменилось — кроме того, что В стал беднее, а А — увереннее.

Есть и неочевидный аспект: уход В не устраняет знание, которым В обладает. В продолжает знать правду. Это знание не исчезает с отступлением — оно остаётся, и вместе с ним остаётся давление. В отступил — но В по-прежнему проигрывает А. По-прежнему видит, как ложь А конвертируется в реальные преимущества. По-прежнему понимает, что честный путь к X закрыт — и что нечестный путь открыт, дешёв и практически лишён рисков. Давление не ослабевает с течением времени — оно нарастает, потому что каждый день промедления увеличивает разрыв. Уход — не решение, а отсрочка. И чем дольше отсрочка, тем привлекательнее стано-

вится третья дверь.

Уход требует от В того, чего модель не предполагает: иррациональности. Рациональный агент не выбирает проигрыш, когда доступен выигрыш. Рациональный агент не жертвует позицией ради абстрактной честности, когда честность не приносит ничего, кроме убытков. Для того чтобы выбрать уход, В должен руководствоваться чем-то, что не учитывается в расчёте стимулов, — моралью, принципом, чувством справедливости. Модель не отрицает существование этих мотивов. Модель лишь отмечает, что они требуют от В платить за правду из собственного кармана, не получая ничего взамен. Сколько агентов готовы платить бесконечно? Вопрос риторический — и ответ на него встроен в структуру третьего варианта.

Вторая дверь ведёт в ту же комнату, только медленнее.

Третья дверь: встроиться. Заявить о собственном достижении X — том самом X, невозможность которого В только что обнаружил. Сделать то же, что сделал А. Стать вторым членом клуба.

Расчёт безжалостен в своей простоте. Стоимость имитации — ничтожна по сравнению со стоимостью реального достижения; это установлено в первой главе, и В теперь знает это из собственного опыта. Риск разоблачения — минимален: кто разоблачит В? Наблюдатели не могут — их отсекает порог. А не может — и в этом ключевое свойство третьего варианта. Если А разоблачает В, заявляя, что X у В — ими-

тация, — возникает неизбежный вопрос: откуда А это знает? Единственный способ знать, что Х у В ненастоящий, — обладать инструментами проверки. А обладание инструментами проверки подразумевает, что А сам — за порогом. И если А за порогом — то каков статус Х у самого А?

А не может разоблачить В, не подставив себя. Это не тактическое ограничение — это структурное. Любая попытка А оспорить Х у В открывает дверь к вопросам о Х у А. Оба это понимают. И это понимание превращает встраивание из рискованного шага в безопасный. В заявляет об Х — и А вынужден принять это заявление, потому что оспаривание опаснее для А, чем для В.

Встраивание — дёшево, безопасно и прибыльно. Дёшево — потому что имитация стоит ничтожно мало; В уже знает это, потому что сам убедился в разрыве между стоимостью реального Х и стоимостью его видимости. Безопасно — потому что ни наблюдатели, ни А не могут разоблачить В; первые лишены инструментов, второй — мотивации. Прибыльно — потому что В получает тот самый престиж, за которым пришёл, — и получает его без затрат на реальное достижение. Всё, ради чего В вступал в игру, — позиция, союзы, легитимность — достаётся ему по цене имитации. Та самая арифметика из первой главы, которая казалась абстрактной, теперь работает на В лично.

В этот момент рождается картель.

Не из сговора. Не из переговоров. Не из тайной встречи,

на которой А и В пожали руки и договорились о молчании. Картель рождается из арифметики — из того единственного расчёта, который оставляет В только один рациональный ход. А и В не нуждаются в координации. Им не нужно знать друг о друге; им не нужно доверять друг другу; им не нужно даже общаться. Структура стимулов достаточна. Каждый действует в собственных интересах — и результат их независимых решений тождествен результату сговора.

Стоит осмыслить это: два агента, которые могут быть врагами, которые конкурируют за один и тот же ресурс, которые не доверяют друг другу и не обязаны друг другу ничем, — оказываются в положении, функционально неотличимом от тайного сговора. Никто не договаривался. Никто не координировал. Стимулы сделали всё сами. Картель возник не потому, что кто-то его создал, — а потому, что при заданных условиях он не мог не возникнуть. Это не заговор — это равновесие. И разница между заговором и равновесием — ключевая для всего, что последует дальше.

Читатель приглашён найти четвёртый вариант. Если читатель способен указать ход, который В мог бы сделать и который не сводится ни к разоблачению, ни к уходу, ни к встраиванию, — модель опровергнута. Но четвёртого варианта нет. Любое действие В, при ближайшем рассмотрении, оказывается разновидностью одного из трёх. Обратиться к третьей стороне — но третья сторона сама отсечена порогом и не может проверить; это разновидность разоблачения, и она раз-

бивается о ту же стену. Собрать доказательства и опубликовать их — но доказательства не конвертируются в убедительность без авторитета, а авторитет исключает разоблачение. Действовать анонимно — но анонимное обвинение весит ещё меньше, чем именованное, и к тому же лишено институциональной поддержки. Создать коалицию несогласных — но среди кого? Наблюдатели не обладают знанием; те, кто обладает знанием, заинтересованы в молчании по тем же причинам, что и В. Дождаться, пока система рухнет сама — но система не содержит механизма саморазрушения; напротив, каждый новый участник укрепляет её.

Каждая попытка обхода приводит обратно к одной из трёх дверей. Три двери. Одна комната. В уже внутри.

### **3.4. Почему разоблачение убивает разоблачителя**

Разоблачение невозможно. Не практически — структурно. Дело не в том, что В рискует проиграть; дело в том, что сама попытка разоблачения содержит в себе механизм самоуничтожения.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.