

СТЭН ШАПОШНИКОВ

АНАТОМИЯ ХЕЙТА

frontal
bone

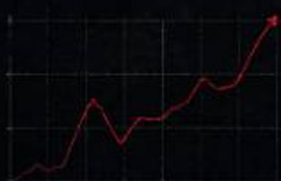
eye
orbit

cheek
bone

upper
jaw

lower
jaw

HATE
IS
FEEDBACK →



Ты никто

Зачем ты вообще
это пишешь?

Все, что ты делаешь —
отстой

Ты хуже всех

Удали это

Позор

Тебе не место
в этой теме

#%*#@!!



НЕНАВИСТЬ — ЭТО НЕ ПРОБЛЕМА.
ЭТО СИГНАЛ. И РЕСУРС.

ПСИХОЛОГИЯ
ХЕЙТА

МЕХАНИКА
ВЛИЯНИЯ

СТРАТЕГИИ
РОСТА

СИЛА
КОНФЛИКТА

Стэн Шапошников

**Анатомия хейта: как превратить
ненависть в силу и влияние**

«Автор»

2026

Шапошников С.

Анатомия хейта: как превратить ненависть в силу и влияние /
С. Шапошников — «Автор», 2026

Хейт — это не наказание за ошибку. Это цена присутствия. Каждый, кто делает что-то значимое — пишет, выступает, строит бизнес, занимает публичную позицию, — рано или поздно становится мишенью. И пока ты воспринимаешь агрессию как катастрофу, ты остаёшься её жертвой. Но как только ты понимаешь, как она устроена изнутри, — хейт превращается в ресурс. Эта книга — честный разбор всех уровней явления: от биологии мозга, эволюционно заточенного на производство ненависти, до алгоритмов соцсетей, монетизирующих твою боль. От психологии завистника, тролля и идеолога — до стратегий реакции, которые реально работают. Ты узнаешь, кто и почему тебя атакует, какие пять типов хейтеров существуют и как реагировать на каждого, как платформы усиливают агрессию и как это использовать, когда молчать, а когда вскрывать систему, как превратить хейт в топливо роста и проверку идентичности. Ты больше не объект хейта. Ты его архитектор.

© Шапошников С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Ты уже внутри этого поля	5
Иллюзия: «меня будут любить, если я буду правильным»	6
Хейт как сигнал, а не ошибка системы	8
ЧАСТЬ I. АНАТОМИЯ ХЕЙТА	11
Глава 1. Биология ненависти	11
Негатив как приоритет мозга	12
Агрессия как базовая функция выживания	13
Почему мозг ищет угрозу даже там, где её нет	14
Хейт как быстрый способ снизить тревогу	15
Список литературы к главе 1	17
Глава 2. Психика хейтера	18
Проекция: ты ненавидишь своё отражение	19
Зависть как скрытое топливо	21
Нарциссическая рана и агрессия	22
Почему слабый атакует сильного	23
Список литературы к главе 2	25
Глава 3. Социальная механика	26
Хейт как способ занять место в иерархии	27
Толпа, мораль и цифровые казни	28
Cancel culture как инструмент контроля	29
Почему люди объединяются против одного	30
Список литературы к главе 3	31
Глава 4. Меметика хейта	32
Хейт как вирус	33
Алгоритмы усиливают конфликт	34
Почему негатив распространяется быстрее	35
Хейт как валюта внимания	36
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Анатомия хейта: как превратить ненависть в силу и влияние

Введение

Ты уже внутри этого поля

Прежде чем ты откроешь эту книгу - ты уже в ней.

Потому что хейт - это не то, что происходит с кем-то другим. Не то, что ты наблюдаешь со стороны. Не феномен интернета, не проблема публичных людей, не болезнь слабых.

Это поле. И ты в нём живёшь.

Каждый раз, когда ты сдерживал себя - чтобы не сказать лишнего. Чтобы не выделиться. Чтобы не вызвать реакцию.

Каждый раз, когда ты чувствовал это тупое раздражение на чужой успех - и тут же стыдился его.

Каждый раз, когда кто-то говорил о тебе что-то злое - и ты часами прокручивал это в голове, хотя давно должен был забыть.

Это всё - хейт. В разных формах. С разных сторон.

Иногда ты получаешь его. Иногда - незаметно для себя - производишь. Иногда направляешь внутрь - и называешь это самокритикой.

Поле не спрашивает, хочешь ли ты в нём быть.

Большинство книг на эту тему начинаются с совета.

Не обращай внимания. Игнорируй. Заблокируй. Ты выше этого.

Хороший совет. Бесплезный.

Потому что он предполагает, что хейт - это внешняя проблема. Что-то, от чего можно просто отойти в сторону.

Но если бы это работало - ты бы не держал сейчас эту книгу в руках.

Эта книга про другое.

Она про то, как устроено это поле изнутри. Откуда берётся ненависть - и почему мозг производит её так охотно. Кто хейтит и зачем. Почему именно ты становишься мишенью - и что это на самом деле означает.

И главное - как превратить эту энергию из разрушающей в работающую на тебя.

Не потому что это красивая идея.

А потому что это возможно. И потому что те, кто это понял - живут совершенно иначе.

Но сначала - один честный разговор.

О том, почему ты вообще здесь.

Иллюзия: «меня будут любить, если я буду правильным»

Позволь рассказать тебе историю.

Не выдуманную. Собирательную - из тысяч реальных.

Жил человек. Умный, старательный, в целом неплохой. С детства усвоил простую логику мироустройства: если делаешь всё правильно - тебя любят. Если ведёшь себя хорошо - тебя не трогают. Если не высываешься слишком сильно - остаёшься в безопасности.

Он старался. Правда, старался.

Не говорил лишнего. Сглаживал углы. Соглашался, когда не соглашался. Улыбался, когда хотел послать. Публиковал только то, что точно никого не обидит - то есть практически ничего интересного.

И знаешь что?

Его всё равно хейтили.

Это несправедливо. Это обидно. И это - абсолютно закономерно.

Потому что в основе всей этой стратегии лежит одно фундаментальное заблуждение.

Что хейт - это наказание за неправильное поведение.

Что если вести себя достаточно хорошо, достаточно аккуратно, достаточно удобно для окружающих - то ненависть тебя минует. Пройдёт стороной. Выберет кого-то другого - более дерзкого, более заметного, более раздражающего.

Красивая теория. Полный провал на практике.

Откуда вообще берётся эта иллюзия?

Здесь начинается психология - и она довольно безжалостна.

Американский психолог Джон Боулби, создавший теорию привязанности, показал: младенец с первых дней жизни настроен на одну задачу - оставаться близко к тому, кто о нём заботится. Это вопрос выживания в буквальном смысле. Младенец без взрослого - мёртв. Поэтому мозг с рождения заточен под один вопрос: что мне нужно делать, чтобы меня не бросили?

Плакать в нужный момент. Улыбаться. Быть милым. Не раздражать слишком сильно.

Это не манипуляция - это инстинкт. Чистая биология.

Проблема возникает позже.

Когда этот же механизм - выработанный для выживания в младенчестве - начинает управлять взрослым человеком в совершенно других ситуациях. На работе. В отношениях. В социальных сетях. В моменты, когда тебе нужно сказать что-то важное - но внутри что-то шепчет: а вдруг не так поймут? а вдруг отвергнут?

Это не ты трусишь. Это твой мозг добросовестно выполняет программу, которой несколько миллионов лет.

Просто программа немного устарела.

Дальше в дело вступает то, что психологи называют оперантным обусловливанием.

Звучит страшно, работает просто.

В детстве ты несколько раз вёл себя «правильно» - и получал одобрение. Похвалу, улыбку, объятие, конфету - нужное подчеркнуть. Мозг зафиксировал: правильное поведение = награда. Несколько раз вёл себя «неправильно» - и получал холодность, недовольство, наказание. Мозг зафиксировал: неправильное поведение = угроза.

Всё. Нейронная связь создана. Схема запущена.

И теперь каждый раз, когда ты собираешься сказать что-то острое, сделать что-то необычное или просто занять чуть больше места в пространстве - в голове автоматически включается сигнал тревоги. Не громкий. Тихий. Почти незаметный. Просто лёгкое ощущение: лучше не надо. лучше помягче. лучше подождать.

Ты думаешь, что принимаешь взвешенное решение.

На самом деле - слушаешься пятилетнего ребёнка внутри себя.

Теперь добавим социальное измерение - и станет совсем весело.

Человек - существо стадное. Это не метафора и не оскорбление, это нейробиология. Наш мозг буквально обрабатывает социальное отвержение в тех же зонах, что и физическую боль. Исследования Наоми Эйзенбергер из Калифорнийского университета показали: когда человека исключают из группы в компьютерной игре - у него активируются те же участки мозга, что и при ударе о косяк двери.

Социальная боль - это настоящая боль. Не метафорическая.

Поэтому стратегия «быть правильным» - это не слабость характера. Это попытка избежать реальной боли реальными доступными средствами. Вполне рациональная, если честно.

Если бы только она работала.

Но вот в чём ирония.

Чем сильнее ты пытаешься нравиться всем - тем меньше ты нравишься хоть кому-то настоящему.

Это тоже не философия - это психология. Называется эффект фальшивой привлекательности. Люди инстинктивно чувствуют, когда человек перед ними - настоящий, а когда - тщательно откалиброванная версия себя, созданная чтобы никого не раздражать.

Первый вызывает доверие. Второй - лёгкое, смутное, необъяснимое раздражение.

Да-да. Попытка не раздражать - раздражает.

Вселенная любит иронию.

И есть ещё один момент. Самый важный.

Хейт не выбирает жертву за плохое поведение. Хейт выбирает жертву за видимость.

Чем больше ты делаешь - тем больше мишень. Чем громче говоришь - тем больше мишень. Чем честнее проявляешься - тем больше мишень.

Это не значит, что нужно молчать. Это значит, что стратегия «стать невидимым чтобы не получить хейт» работает только в одну сторону - ты действительно становишься невидимым. Просто за компанию исчезает и всё остальное: влияние, смысл, возможности, жизнь.

Отличный обмен, правда?

Стратегия «быть правильным» не защищает тебя от ненависти.

Она просто делает тебя меньше.

Тише. Аккуратнее. Безопаснее - и бессмысленнее.

Это не жизнь. Это управление рисками в режиме постоянного дефицита смелости.

Хорошая новость: из этой иллюзии можно выйти.

Плохая новость: выход выглядит пугающе. По крайней мере сначала.

Но об этом - дальше.

Хейт как сигнал, а не ошибка системы

Первая переоценка: ты не жертва.

Представь, что у тебя заболел зуб.

Сильно. По-настоящему. Та самая боль, от которой не спишь ночью и думаешь о смысле жизни.

Ты идёшь к врачу. Врач смотрит, качает головой и говорит: «Да, вижу проблему. Нужно лечить».

Ты не говоришь врачу: «Как смеет эта боль меня беспокоить. Немедленно прекратить».

Ты говоришь: «Спасибо. Что делаем?»

Потому что боль - это не враг. Боль - это сигнал. Она сообщает: здесь что-то происходит. сюда стоит посмотреть.

С хейтом - ровно та же история.

Только мы почему-то реагируем на него иначе.

Когда приходит хейт - большинство людей делают одно из двух.

Первый вариант: разрушаются. Уходят в себя. Прокручивают слова обидчика по кругу. Ищут в них правду. Находят. Начинают сомневаться во всём - в себе, в своих решениях, в том, стоит ли вообще продолжать.

Второй вариант: защищаются. Злятся. Пишут ответ - удаляют - пишут снова. Объясняют, доказывают, оправдываются. Или тихо кипят, делая вид, что всё нормально.

Оба варианта объединяет одно.

Человек реагирует на хейт как на атаку.

И это понятно. Мозг так и воспринимает - как угрозу. Миндалины, древний центр тревоги, не различает физическую опасность и критику в комментариях. Для неё это одно и то же - угроза существованию. Реакция одна: бей, беги или замри.

Проблема в том, что ни бить, ни бежать в большинстве ситуаций с хейтом - не особенно полезно.

Есть третий вариант. Редкий. Но существующий.

Посмотреть на хейт как на информацию.

Спросить не «почему они это делают» - а «что это говорит мне о ситуации».

Это не значит соглашаться с хейтером. Не значит считать каждый злобный комментарий ценной обратной связью. Не значит быть мазохистом и благодарить людей за оскорбления.

Это значит задать себе один холодный вопрос: что именно этот хейт сигнализирует?

И ответ, как правило, гораздо интереснее, чем кажется сначала.

Хейт сигнализирует о видимости.

Это первое и самое простое.

Нулевая реакция - это тишина. Хейт - это реакция. А реакция означает одно: тебя заметили.

Психолог Адам Грант из Уортонской школы бизнеса описывает феномен, который он называет «цена оригинальности»: чем более оригинален человек - тем сильнее поляризация вокруг него. Одни притягиваются. Другие отталкиваются. Нейтральных становится меньше.

Нейтральных становится меньше - вот ключевая фраза.

Идеальная посредственность не вызывает ненависти. Она вызывает равнодушие. А равнодушие - это медленная смерть для всего, что ты пытаешься создать.

Хейт - это признак того, что ты вышел из зоны равнодушия.
Не повод для праздника, конечно. Но и точно не повод для паники.

Хейт сигнализирует о попадании в болевую точку.

Это второе - и уже интереснее.

Когда человек реагирует на тебя агрессией - почти всегда за этим стоит не ты. За этим стоит что-то его собственное, что ты случайно задел.

В психологии это называется проекцией. Механизм защиты психики, открытый ещё Фрейдом и многократно подтверждённый после. Человек берёт то, что не может принять в себе - и видит это снаружи. В других людях. В тебе.

Ты написал про деньги - и получил волну «да кто ты такой». За этим почти всегда стоит чужая боль вокруг денег. Чужое ощущение недостаточности. Чужая нереализованная амбиция.

Ты публично сделал что-то смелое - и получил «выпендрёжник, думает о себе слишком много». За этим стоит чужой страх выделиться. Чужое желание, которое человек давно запретил себе.

Ты стал зеркалом. И зеркало показало что-то, что человек не хотел видеть.

Больно? Его боль - да. Но уж точно не повод менять своё отражение.

Хейт сигнализирует о росте.

Это третье - и самое парадоксальное.

Есть такое понятие в социологии - «цена входа в новый уровень». Каждый раз, когда человек переходит на следующий уровень - проявленности, влияния, дохода, свободы - сопротивление среды возрастает.

Не потому что среда злая. А потому что среда привыкла к тебе прежнему.

Системы - а социальное окружение это система - стремятся к равновесию. Когда один элемент системы начинает меняться слишком быстро - система давит обратно. Пытается вернуть элемент на место.

Этот процесс в семейной терапии называется гомеостазом. Психотерапевт Мюррей Боуэн описывал, как семья бессознательно саботирует изменения одного из своих членов - не из злого умысла, а просто потому что новый человек требует новой системы, а это тяжело.

То же самое происходит в любом социальном контексте.

Рост вызывает сопротивление. Сопротивление выглядит как хейт.

Хейт - значит растёшь.

Не всегда. Но достаточно часто, чтобы держать это в уме.

Хейт сигнализирует о границах.

Это четвёртое - и самое практичное.

Иногда хейт говорит: ты нарушил чужую границу. Сказал что-то, что задело живое. Сделал что-то, что вызвало настоящую боль - не от зависти, а от реального столкновения с твоими словами или действиями.

Это другой тип сигнала. Его тоже важно уметь считывать.

Потому что не весь хейт - проекция и зависть. Иногда - это обратная связь. Грубо упакованная, агрессивно поданная - но содержащая что-то реальное.

Умение отличить одно от другого - отдельный навык. Мы разберём его подробно позже, в части про диагностику.

Пока достаточно знать: хейт не монолитен. Он разный. И реагировать на все его формы одинаково - значит терять информацию.

Итак. Что мы имеем.

Хейт - это сигнал о видимости. О попадании в болевую точку другого человека. О росте и сопротивлении среды. Иногда - о реальных границах, которые стоит пересмотреть.

Всё это - информация.

Не приговор. Не доказательство твоей неправоты. Не знак что нужно остановиться.

Информация.

И человек, который умеет её читать - находится в принципиально другой позиции, чем тот, кто просто страдает или защищается.

Теперь главное.

Позиция жертвы - это не моральная оценка. Это функциональное состояние. Состояние, в котором человек воспринимает происходящее как нечто, что делают с ним. Без его участия. Без его выбора. Просто - делают.

В этой позиции нет власти. Нет действия. Есть только реакция.

Позиция архитектора - другая. Не в смысле «мне не больно» или «мне всё равно». А в смысле: я смотрю на это как на материал. с которым можно работать.

Это не достигается за один день. Это не включается по щелчку.

Но это начинается с одного решения - перестать считать себя жертвой хейта и начать считать себя его исследователем.

С этой позиции и написана вся эта книга.

ЧАСТЬ I. АНАТОМИЯ ХЕЙТА

Глава 1. Биология ненависти

Прежде чем осуждать хейтеров - познакомься с своим мозгом.

Потому что когда ты узнаешь, как он устроен - ты поймёшь кое-что неудобное. Хейт - это не аномалия. Не сбой программы. Не признак плохого воспитания или низкого интеллекта.

Хейт - это функция.

Встроенная. Отлаженная миллионами лет эволюции. Работающая именно так, как и должна работать.

Это не значит, что хейт хорош. Это значит, что бороться с ним, не понимая его природы - всё равно что ругаться на гравитацию за то, что она тянет вниз.

Начнём с самого начала.

Негатив как приоритет мозга

В 1998 году психологи Пол Розин и Эдвард Ройзман [1] опубликовали работу, которая объясняет очень многое в поведении людей в интернете - хотя интернета в том виде, который мы знаем, тогда почти не существовало.

Они назвали это negativity bias. Негативное смещение.

Суть простая: мозг реагирует на негативную информацию сильнее, быстрее и дольше, чем на позитивную. Плохая новость обрабатывается интенсивнее хорошей. Неприятное событие запоминается лучше приятного. Критика весит больше похвалы.

Насколько больше?

Исследования показывают: примерно в три-пять раз. То есть чтобы один негативный опыт компенсировать эмоционально - нужно от трёх до пяти позитивных. Одного злобного комментария достаточно, чтобы перекрыть десять искренних комплиментов.

Знакомо?

Почему так устроено - понятно, если вспомнить, откуда мы пришли.

Наши предки жили в среде, где ошибка могла стоить жизни. Не заметил хищника - умер. Съел не тот гриб - умер. Не распознал агрессию в чужаке - умер.

В такой среде мозг, заточенный на угрозы, выживал лучше мозга, заточенного на удовольствия. Эволюция методично отбирала людей с повышенной чувствительностью к негативному.

Мы - потомки параноиков.

Не в клиническом смысле. В эволюционном. Наш мозг по умолчанию настроен сканировать горизонт в поисках угрозы - даже когда горизонт совершенно спокоен.

Даже когда угроза - это просто незнакомый человек в интернете, который написал что-то неприятное про твою фотографию.

Мозг не различает. Для него угроза есть угроза.

Теперь представь, что происходит в социальных сетях.

Ты публикуешь что-то. Получаешь сто комментариев. Девяносто девять - нейтральные или позитивные. Один - злобный.

Что ты читаешь первым?

Что ты запоминаешь?

О чём думаешь перед сном?

Это не слабость. Это негативное смещение в действии. Твой мозг добросовестно выполняет свою работу - фиксирует потенциальную угрозу и требует к ней внимания.

Проблема только в том, что в 2024 году потенциальных «угроз» - миллионы. Каждый день. В кармане. В телефоне.

Мозг просто не был рассчитан на такую нагрузку.

Агрессия как базовая функция выживания

Здесь нужно сказать кое-что, что многих расстраивает.

Агрессия - это не патология.

Агрессия - это инструмент. Один из базовых инструментов выживания, вшитых в нервную систему большинства животных, включая человека.

Нейробиолог Роберт Сапольски из Стэнфорда [3] - человек, написавший, пожалуй, лучшую книгу о биологии человеческого поведения - объясняет это так: агрессия сама по себе нейтральна. Она не хороша и не плоха. Она просто есть. Вопрос всегда в том, что её запускает и куда она направляется.

В животном мире агрессия выполняет несколько чётких функций. Защита территории. Конкуренция за ресурсы. Установление иерархии. Защита потомства.

У людей всё то же самое - просто «территория» теперь может быть репутацией, «ресурсы» - вниманием аудитории, «иерархия» - числом подписчиков, а «потомство» - идеями, которые человек считает своими.

Хейт в интернете - это агрессия в ответ на воспринимаемую угрозу. Угрозу статусу. Убеждениям. Картина мира. Самооценке.

Ты не сделал ничего плохого. Ты просто оказался в чужом радиусе угрозы.

Здесь важно понять одну вещь про нейрохимию агрессии.

Агрессия не просто происходит - она приносит удовольствие.

Да, именно так.

Когда человек выражает агрессию - в мозге выделяется дофамин. Тот самый нейромедиатор, который отвечает за ощущение удовлетворения и предвкушения награды. Тот же, что выделяется от вкусной еды, секса и лайков под фотографией.

Написать злобный комментарий - буквально приятно. На нейрохимическом уровне.

Это объясняет очень многое в поведении людей онлайн. Люди не хейтят вопреки тому, что это неприятно. Они хейтят отчасти потому, что это приятно. Быстрое, доступное, анонимное удовольствие без видимых последствий.

Твой личный наркотик за три секунды и двадцать символов.

Почему мозг ищет угрозу даже там, где её нет

Познакомься с миндалиной.

Это небольшая структура в глубине мозга, размером примерно с миндальный орех - отсюда и название. Её главная задача - обнаруживать угрозы и запускать реакцию на них. Быстро. Без лишних размышлений.

Миндалина работает раньше, чем ты успеваешь подумать. Буквально - раньше. Нейронный путь от органов чувств до миндалины короче и быстрее, чем путь до коры головного мозга, где происходит осознанное мышление.

Сначала - реакция. Потом - понимание.

Сначала страх, злость, тревога. Потом - «подождите, давайте разберёмся».

И вот в чём проблема.

Миндалина не особенно хороша в различении реальных и воображаемых угроз.

Исследования показывают: мозг реагирует на социальное отвержение - критику, насмешку, игнорирование - практически так же, как на физическую боль. Мы уже говорили об этом. Но есть продолжение.

Мозг также реагирует на потенциальную угрозу - то, что только может случиться - почти так же, как на реальную.

Это значит: ты ещё только думаешь о том, чтобы опубликовать пост, который кто-то может раскритиковать - а миндалина уже в режиме тревоги. Уже выделяет кортизол. Уже говорит: осторожно, опасно, лучше не надо.

И ты слушаешься.

Не публикуешь. Смягчаешь. Удаляешь.

Миндалина довольна. Угроза нейтрализована.

Только никакой угрозы не было. Был просто пост.

Есть ещё один механизм - его называют гипербдительностью.

Человек, который однажды получил сильный хейт, начинает видеть потенциальный хейт везде. В нейтральной комментарии читает скрытую иронию. В молчании - осуждение. В вопросе - атаку.

Это не паранойя. Это обучение.

Мозг запомнил: определённые ситуации опасны. И теперь на всякий случай маркирует похожие ситуации как потенциально опасные тоже.

Полезная функция в джунглях - там лучше перестраховаться.

Разрушительная функция в жизни публичного человека - там она превращает каждый выход в сеть в минное поле.

Хейт как быстрый способ снизить тревогу

Вот где становится по-настоящему интересно.

Хейт - это не только агрессия снаружи. Это ещё и способ регуляции внутреннего состояния.

Объясню.

Тревога - неприятное состояние. Мозг всегда ищет способы его снизить. Быстро, доступно, с минимальными усилиями.

Один из самых эффективных способов снизить тревогу - найти объект, на который можно направить напряжение.

Это работает буквально нейрхимически. Когда человек направляет агрессию на объект - напряжение снижается. Ненадолго. Но ощутимо.

Психоаналитики называют это смещением. Фрустрация накапливается - где угодно, по любому поводу. Стресс на работе. Проблемы дома. Ощущение бессилия. Неудовлетворённость собой.

И вот человек открывает телефон. Видит твой пост. Что-то в нём цепляет - неважно что. И вся накопленная фрустрация находит выход.

Ты не причина его состояния. Ты просто подвернулся.

Исследования подтверждают эту механику.

Психолог Леонард Берковиц ещё в 1960-х годах описал теорию фрустрации-агрессии: фрустрация - состояние, когда что-то мешает достижению цели - почти всегда порождает агрессию. [7] Причём агрессия необязательно направляется на источник фрустрации. Она может направляться на любой доступный объект.

В современном мире доступный объект - это ты. Публичный. Открытый. С комментариями без ограничений.

Ещё один механизм - снижение тревоги через сравнение.

Социальное сравнение - базовая потребность человека. Мы постоянно оцениваем себя относительно других. Это тоже эволюция - понимать своё место в иерархии было критически важно для выживания.

Когда человек видит кого-то успешнее, свободнее, увереннее себя - это создаёт напряжение. Неприятное ощущение собственной недостаточности.

Есть два способа это напряжение снять.

Первый - расти самому. Долго, трудно, неудобно.

Второй - опустить другого. Быстро, доступно, анонимно.

Хейт - это второй способ. Психологическая операция по восстановлению самооценки за чужой счёт.

И она работает. Краткосрочно - работает.

Именно поэтому люди это делают.

Что из всего этого следует?

Следует кое-что важное для твоего отношения к хейту.

Когда ты понимаешь биологию - ты перестаёшь персонализировать.

Хейтер, который пишет тебе злобный комментарий - это не злодей с тщательно продуманным планом твоего уничтожения. Это человек с миндалиной, работающей в режиме тревоги. С накопленной фрустрацией, которая ищет выход. С дофаминовой системой, которая возна-

граждает агрессию мгновенным удовольствием. С негативным смещением, которое заставляет его реагировать острее на воспринимаемую угрозу.

Он - не про тебя.

Он - про себя.

Это не значит, что его слова не больно. Они могут быть больно. Но боль от укуса собаки - не повод считать себя плохим человеком.

Следующий вопрос логично вытекает из этого.

Если хейтер действует из своих внутренних механизмов - что именно происходит внутри него? Что за психика производит этот продукт?

Об этом - следующая глава.

Список литературы к главе 1

Rozin P., Royzman E. Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion // *Personality and Social Psychology Review*, 2001, Vol. 5, No. 4.

Баумайстер Р. Плохое сильнее хорошего. Почему наши беды перевешивают успехи. - М.: Альпина Пабlishер, 2021.

Сапольски Р. Биология добра и зла. Как наука объясняет наши поступки. - М.: Альпина нон-фикшн, 2019.

Сапольски Р. Почему зебры не страдают язвой. - М.: Питер, 2020.

Леду Дж. Тревожный мозг. Как спится тем, у кого всё в порядке с нервами. - М.: Питер, 2022.

Eisenberger N. I., Lieberman M. D., Williams K. D. Does Rejection Hurt? An fMRI Study of Social Exclusion // *Science*, 2003, Vol. 302.

Berkowitz L. Frustration-Aggression Hypothesis: Examination and Reformulation // *Psychological Bulletin*, 1989, Vol. 106, No. 1.

Глава 2. Психика хейтера

Мы установили, что хейт - это биология.

Теперь пойдём глубже.

Потому что биология объясняет механизм. Но не объясняет человека за ним. А человек за ним - интересный. Гораздо интереснее, чем кажется, когда читаешь его комментарий.

Предупреждение сразу: эта глава может вызвать неудобное чувство.

Не потому что здесь написано что-то страшное. А потому что в какой-то момент ты можешь узнать в описании не только чужое поведение - но и своё. В каком-то контексте. В какой-то момент жизни.

Это нормально. Это и есть цель.

Проекция: ты ненавидишь своё отражение

Начнём с самого фундаментального механизма.

1895 год. Зигмунд Фрейд [1] описывает механизм психологической защиты, который он называет проекцией.

Суть: человек берёт то, что не может принять в себе - черту характера, желание, импульс, страх - и «видит» это в другом человеке. Как будто проецирует внутренний фильм на внешний экран.

Почему психика это делает? Потому что некоторые вещи слишком болезненны, чтобы признавать их своими. Легче увидеть их снаружи - и осудить там.

Фрейд описывал это на клинических случаях. Но с тех пор механизм подтверждён многократно - в том числе экспериментально.

Классический эксперимент.

Психолог Леонард Ньюман в 1990-х годах провёл серию исследований [2]. Участников просили оценить других людей по различным негативным чертам - жадность, враждебность, нечестность.

Результат: люди, которые сами подавляли в себе определённые черты - то есть имели их, но не признавали - значительно чаще видели эти черты в других. И оценивали их значительно резче.

Проще говоря: чем сильнее человек отрицает что-то в себе - тем агрессивнее он реагирует на это в других.

Теперь переведём на язык хейта.

Человек, который яростно атакует твой успех - почти всегда имеет нереализованные амбиции. Собственные. Которые он по какой-то причине запретил себе. Может, решил что недостойн. Может, боится провала. Может, давно сдался.

И вот появляешься ты. Делаешь то, что он хотел делать. Публично. Успешно. Без извинений.

Это невыносимо.

Не потому что ты плохой. А потому что ты - живое напоминание о том, от чего он отказался.

Ненависть к тебе в этот момент - это ненависть к себе. Перенаправленная. Переупакованная. С твоим именем на этикетке.

Карл Юнг пошёл дальше Фрейда.

Он ввёл понятие «тень» - та часть личности, которую человек не принимает, не признаёт, вытесняет в бессознательное. Всё, что не вписывается в его образ себя: агрессия, зависть, слабость, сексуальность, жадность - список индивидуальный.[3]

Тень никуда не исчезает. Она просто прячется.

И периодически вырывается наружу - в снах, в оговорках, в непропорциональных эмоциональных реакциях.

Или - в хейте.

Когда человек видит в другом то, что живёт в его собственной тени - реакция бывает взрывной. Несоразмерной. Непонятной даже ему самому.

Он не понимает, почему так злится. Просто злится. Сильно.

А ты недоумеваешь: что я такого сделал?

Ничего. Просто посветил фонариком не туда.

Практическое следствие из всего этого.

Когда ты получаешь хейт непропорциональной силы - за что-то, что кажется тебе совершенно безобидным - задай себе вопрос не «что я сделал не так», а «во что я попал».

Что я затронул в этом человеке?

Какую его тему? Какую боль? Какой запрет?

Это не обесценивает твои чувства. Боль от хейта реальна - независимо от его источника.

Но это меняет угол зрения. С «я что-то не то сделал» на «я случайно нажал на чужую кнопку».

Разница - огромная.

Зависть как скрытое топливо

Поговорим о зависти.

О ней не принято говорить честно. Потому что зависть - одна из самых стыдных эмоций. Признать её в себе труднее, чем признать злость, страх или даже ненависть.

Злость - это сильно. Страх - это понятно. Зависть - это мелко. Постыдно. Унизительно.

Поэтому люди редко говорят «я завидую». Они говорят «он незаслуженно успешен». Или «она просто повезло». Или «всё это фальшивка, на самом деле там ничего нет».

Это и есть зависть в своей социально приемлемой упаковке.

Психолог Ричард Смит из Университета Кентукки посвятил изучению зависти несколько десятилетий.[4]

Его выводы неудобны, но важны.

Зависть - это эмоция сравнения. Она возникает, когда человек воспринимает кого-то другого как лучшего в области, которая важна ему самому.

Ключевое слово - важна.

Мы не завидуем тому, что нам безразлично. Никто не завидует чужому мастерству в дисциплине, которая им совершенно неинтересна.

Зависть указывает на желание. Всегда.

Хейтер, который атакует твой успех в бизнесе - хочет успеха в бизнесе. Тот, кто атакует твою свободу - хочет свободы. Тот, кто атакует твою уверенность - хочет уверенности.

Хейт - это указатель на чужую мечту.

Мечту, от которой человек по каким-то причинам отказался. Или в которую не верит применительно к себе.

Смит также разграничивает два вида зависти.

Доброкачественная зависть - это когда человек видит чужой успех и думает: «Я тоже хочу этого. Как мне этого достичь?» Она мотивирует. Направляет энергию на собственное развитие.

Злокачественная зависть - это когда человек видит чужой успех и думает: «Почему у него есть, а у меня нет? Это несправедливо. Он не заслуживает».

Злокачественная зависть не мотивирует расти. Она мотивирует разрушать.

Не себя строить - а другого опускать. Потому что это быстрее. Потому что это доступно. Потому что это создаёт иллюзию восстановления баланса.

Хейт - это злокачественная зависть в действии.

Есть ещё один тонкий момент.

Зависть усиливается близостью.

Мы завидуем не Илону Маску. Он слишком далеко - другой мир, другая реальность, другая планета почти.

Мы завидуем соседу. Бывшему однокласснику. Коллеге. Человеку из того же города, того же возраста, того же стартового положения.

Тому, кто напоминает нам о том, что мы могли бы - но не стали.

Это называется эффектом схожести в зависти. Чем ближе человек к тебе по контексту - тем острее зависть при его успехе.

Поэтому часто самый жёсткий хейт приходит не от незнакомцев - а от знакомых. От людей из твоего прошлого. От тех, кто знал тебя «до».

Они видят дистанцию между тем, где ты сейчас - и где они. И эта дистанция невыносима.

Нарциссическая рана и агрессия

Здесь мы входим на территорию, где нужно быть аккуратными со словами.

Нарциссизм - слово, которое сейчас используют все и везде. «Он нарцисс», «она нарцисс» - как универсальное объяснение любого неудобного поведения.

Но клинический нарциссизм и нарциссические черты - разные вещи.

Нарциссические черты есть у большинства людей в той или иной степени. Потребность в признании, чувствительность к критике, желание выглядеть хорошо в чужих глазах - это человеческое. Не патология.

Патология - это когда эти черты настолько доминируют, что разрушают отношения и жизнь человека.

Но нас сейчас интересует не диагноз. Нас интересует механизм.

Механизм называется нарциссическая рана.

Это состояние, которое возникает, когда самооценка человека - особенно хрупкая, особенно зависимая от внешних подтверждений - получает удар.

Кто-то не оценил. Проигнорировал. Раскритиковал. Не признал заслуги. Поставил под сомнение компетентность.

Для человека с устойчивой самооценкой - это просто неприятно. Неудобно. Иногда больно.

Для человека с нарциссической раной - это катастрофа. Угроза всему образу себя. Экзистенциальный удар.

И реакция на катастрофу - соответствующая.

Агрессия. Немедленная. Непропорциональная. Направленная на источник угрозы.

Психиатр Джеймс Гиллиган, изучавший насилие десятилетиями, пришёл к выводу, который звучит парадоксально. [5]

В основе большинства актов агрессии - не злость и не ненависть.

В основе - стыд.

Стыд и попытка от него защититься.

Человек, которому стыдно - за свою жизнь, за свои провалы, за своё место в иерархии - реагирует на любое воспринимаемое унижение взрывом. Потому что его и без того хрупкое ощущение себя не выдерживает ещё одного удара.

Агрессия - это броня над стыдом.

Твой успех, твоя уверенность, твоя публичность - для такого человека это не просто раздражение. Это унижение. Молчаливое, непреднамеренное - но унижение.

И он отвечает единственным известным ему способом.

Почему слабый атакует сильного

Это кажется нелогичным на первый взгляд.

Зачем атаковать того, кто сильнее? Разве это не опасно?

В физическом мире - да, опасно. Поэтому в физическом мире слабый обычно не атакует сильного напрямую.

Но интернет изменил уравнение.

Анонимность. Дистанция. Отсутствие немедленных последствий.

Впервые в истории человечества слабый получил возможность атаковать сильного без физического риска. Написать президенту. Публично унижить знаменитость. Разнести в клочья работу человека, которого никогда не встречал.

Это революция. Маленькая, некрасивая - но революция.

Психолог Джон Сулер ещё в 2004 году описал феномен, который он назвал online disinhibition effect - эффект онлайн-расторженности. [6]

Суть: в интернете люди делают и говорят вещи, которые никогда не сделали бы и не сказали в реальной жизни.

Почему?

Анонимность убирает страх последствий. Невидимость другого человека убирает эмпатию - трудно сочувствовать тому, чьё лицо ты не видишь. Асинхронность коммуникации убирает момент немедленной реакции.

Результат: человек, который в жизни тих, вежлив и незаметен - в комментариях превращается в нечто совершенно другое.

Это не лицемерие. Это другое состояние той же психики.

Есть ещё один мотив атаки снизу вверх.

Он называется ресентимент. Термин, введённый философом Фридрихом Ницше и развитый позже Максом Шелером. [7'8]

Ресентимент - это хроническое чувство горечи и враждебности у человека, который ощущает себя бессильным изменить своё положение. Который видит, что другие имеют то, чего у него нет - и не верит, что может получить это сам.

Ресентимент не просто завидует. Ресентимент отрицает ценность того, чему завидует.

Логика такая: «Я не могу иметь этого. Значит, это не стоит того, чтобы иметь. Значит, те, кто имеет - либо незаслуженно получили, либо продались, либо просто дураки, которые не понимают, что гонятся за пустышкой».

Это психологическая защита. Болезненная, но понятная.

И это двигатель огромного количества хейта в интернете.

Не злость. Не ненависть. Хроническая горечь человека, который давно перестал верить в себя - и теперь компенсирует это обесцениванием других.

Что делать с этим знанием?

Не жалеть хейтера. Это не цель.

Цель - перестать принимать его атаку как объективную оценку себя.

Человек в проекции говорит о себе. Человек в зависти говорит о своей мечте. Человек с нарциссической раной говорит о своей боли. Человек в ресентименте говорит о своём бессилии.

Всё это - про них.

Не про тебя.

Твоя задача - слышать это правильно. Не как приговор. Как диагностику чужого внутреннего состояния.

Холодную. Точную. Не направленную внутрь.

Но психика хейтера - это только половина картины.

Потому что хейт никогда не происходит в вакууме. Он происходит в социальной среде. В группах. В толпах. В системах.

И когда к индивидуальной психологии добавляется социальная механика - происходит кое-что действительно опасное.

Об этом - следующая глава.

Список литературы к главе 2

- Фрейд З. Психология бессознательного. - М.: АСТ, 2020.
- Newman L. S., Duff K. J., Baumeister R. F. A New Look at Defensive Projection: Thought Suppression, Accessibility, and Biased Person Perception // Journal of Personality and Social Psychology, 1997, Vol. 72, No. 5.
- Юнг К. Г. Архетипы и коллективное бессознательное. - М.: АСТ, 2019.
- Smith R. H. Envy: Theory and Research. - Oxford University Press, 2008.
- Gilligan J. Violence: Reflections on a National Epidemic. - Vintage, 1997.
- Suler J. The Online Disinhibition Effect // Cyberpsychology & Behavior, 2004, Vol. 7, No. 3.
- Ницше Ф. К генеалогии морали. - М.: Академический проект, 2018.
- Шелер М. Ресентимент в структуре моралей. - СПб.: Наука, 1999.

Глава 3. Социальная механика

Человек в одиночестве и человек в толпе - это два разных существа.

Не метафорически. Нейробиологически.

Когда человек становится частью группы - что-то меняется в его мозге. Границы собственного «я» размываются. Ответственность за действия рассредоточивается между всеми и поэтому не принадлежит никому конкретно. Эмоции усиливаются через резонанс - как звук в замкнутом пространстве, который отражается от стен и возвращается громче.

Французский социолог Гюстав Лебон описал это ещё в 1895 году в книге «Психология толп» - и хотя с тех пор многое в науке изменилось, его базовое наблюдение осталось в силе: толпа делает с человеком что-то, чего он сам с собой не делает.

Хейт в группе - это не просто сумма индивидуальных хейтов.

Это другое явление. Качественно другое. С собственной динамикой, собственной логикой и собственной способностью разрушать.

Хейт как способ занять место в иерархии

Начнём с неудобной правды об иерархии.

Мы живём в мире, где принято делать вид, что иерархий нет. Что все равны. Что статус - это пережиток прошлого, и современный просвещённый человек давно над этим поднялся.

Это, разумеется, полная чепуха.

Иерархии никуда не делись - они просто стали менее очевидными. Переместились из физического пространства в социальное, из деревенской площади в ленту инстаграма. Но механизмы, которые их поддерживают - те же самые, что работали десятки тысяч лет назад в первобытных группах.

Приматолог Франс де Вааль, изучавший социальное поведение шимпанзе и бонобо на протяжении десятилетий, показал: стремление к статусу встроено в социальных животных настолько глубоко, что нет смысла его стыдиться или отрицать. Оно просто есть. Как голод или сексуальное влечение - базовый мотиватор поведения, который можно осознавать и направлять, но невозможно полностью устранить.

Так вот. Хейт - это один из инструментов статусной игры.

Атаковать человека выше себя по иерархии - публично, агрессивно, остроумно - это способ заявить о себе. Способ сказать аудитории: я достаточно значим, чтобы иметь мнение об этом человеке. я достаточно смел, чтобы его высказать. я достаточно умён, чтобы сформулировать это так, чтобы другие согласились.

Удачный хейт в правильной аудитории поднимает статус хейтера.

Это не гипотеза - это измеримый социальный феномен. Исследования онлайн-сообществ показывают: пользователи, которые первыми публично критикуют популярных людей или идеи, получают больше внимания, больше подписчиков, больше социального капитала - при условии, что их критика резонирует с существующими настроениями группы.

Хейт как карьерная стратегия. Звучит цинично - работает регулярно.

Есть и обратная сторона этой механики.

В любой группе существует негласный свод правил - что допустимо, что нет, какие мнения «правильные», какие ценности разделяются. Нарушение этих правил грозит исключением, а исключение - социальной болью, которую мозг обрабатывает как физическую.

Поэтому члены группы постоянно сигнализируют друг другу о своей лояльности. И один из самых эффективных сигналов лояльности - это совместная атака на того, кто нарушил групповые нормы.

Хейт в этом контексте - это не просто агрессия. Это демонстрация принадлежности. Публичная клятва верности. Я атакую того же, кого атакуете вы - значит, я с вами. Значит, я свой.

Люди хейтят не потому что искренне ненавидят объект хейта - а потому что хейт объединяет их с теми, чьё одобрение им важно.

Толпа, мораль и цифровые казни

В 1960-х годах психолог Стэнли Милгрэм провёл один из самых известных и этически спорных экспериментов в истории науки.

Участникам предлагалось наносить электрические удары другому человеку - якобы в рамках исследования памяти - по команде авторитетного учёного в белом халате. Удары увеличивались по мощности вплоть до уровней, обозначенных как «опасно» и «XXX».

Жертва была актёром. Удары были ненастоящими. Но участники этого не знали.

Результат потряс самого Милгрэма: около 65% участников дошли до максимального уровня - несмотря на крики жертвы, несмотря на собственный явный дискомфорт.

Почему? Потому что рядом был авторитет, который говорил: «Продолжайте. Это необходимо для эксперимента».

Цифровая толпа работает по той же логике - только вместо одного авторитета в белом халате здесь тысячи голосов, создающих иллюзию единого морального консенсуса.

Когда достаточно большое количество людей атакует одного человека - это перестаёт восприниматься как агрессия. Это начинает восприниматься как справедливость. Как возмездие. Как необходимое действие во имя правильных ценностей.

Механизм деиндивидуализации, описанный психологом Филипом Зимбардо, объясняет это так: когда человек растворяется в группе - его личная ответственность снижается, а моральные тормоза ослабевают. Он делает вещи, на которые никогда не решился бы в одиночестве - и при этом искренне считает себя правым. Более того - морально обязанным.

Это не лицемерие. Это архитектура группового мышления.

Цифровые казни - публичные волны коллективного осуждения - работают именно по этой схеме.

Кто-то сказал что-то неудачное. Или удачное, но не для той аудитории. Или вообще ничего не говорил - но был неправильно понят, вырван из контекста, процитирован с купюрами.

Первые несколько комментариев появляются. Затем - ещё. Алгоритм замечает активность и усиливает охват. Люди, которые никогда не слышали об этом человеке, вдруг обнаруживают пост в своей ленте - уже с сотнями гневных комментариев, которые создают контекст: здесь кто-то плохой. здесь положено возмущаться.

Большинство из них не проверяют первоисточник. Не читают полный контекст. Не задают вопросов.

Зачем? Группа уже решила. Группа уже всё знает. Присоединиться гораздо проще - и безопаснее - чем сомневаться.

Исследователь Джон Ронсон, написавший книгу «Итак, вас публично опозорили», провёл несколько лет, разговаривая с людьми, прошедшими через публичные онлайн-линчевания.

Один из его главных выводов: большинство атакующих в момент атаки искренне убеждены в своей правоте. Они не чувствуют себя участниками насилия. Они чувствуют себя участниками восстановления справедливости.

И именно это делает цифровые казни такими разрушительными - и такими трудно останавливаемыми.

Когда насилие ощущается как добродетель - у него нет внутреннего тормоза.

Cancel culture как инструмент контроля

Cancel culture - явление, вокруг которого сломано столько копий, что само словосочетание стало почти бессмысленным от перегрева.

Консерваторы видят в нём угрозу свободе слова. Прогрессисты - законное оружие угнетённых против власти. Либертарианцы - проявление тоталитаризма снизу. Социологи - это, пожалуй, самое интересное - видят в нём нечто, что существовало задолго до интернета.

Потому что «отмена» - это просто современное название для остракизма.

А остракизм существует столько, сколько существуют человеческие группы.

В Древних Афинах остракизм был буквально законодательно закреплённой процедурой: раз в год граждане могли проголосовать за изгнание того, кого считали опасным для общества. Писали имя на черепке - и если набиралось достаточно голосов, человек был обязан покинуть город на десять лет.

Никакого суда. Никаких обвинений. Просто - большинство решило, что тебя здесь быть не должно.

Знакомо?

Механизм тот же. Платформа изменилась.

Социолог Эрвинг Гофман ещё в 1960-х годах описал концепцию стигмы - социального клейма, которое группа навешивает на человека, нарушившего её нормы. Стигма функционирует как инструмент контроля: видя, что происходит с тем, кто нарушил правила, остальные члены группы получают очень наглядный урок о том, что допустимо, а что нет.

Cancel culture работает именно так. Это не просто наказание конкретного человека. Это послание всем остальным.

Видите, что происходит с теми, кто говорит вот так? Видите, что происходит с теми, кто думает вот так? Держите это в уме.

Эффективный инструмент нормирования поведения. Гораздо эффективнее прямого запрета - потому что запрет вызывает сопротивление, а страх публичного уничтожения вызывает самоцензуру. Добровольную. Невидимую. Которую люди зачастую даже не осознают в себе.

Здесь важно сделать оговорку - потому что без неё картина будет нечестной.

Не всякая публичная критика является cancel culture в деструктивном смысле. Иногда публичное осуждение - это единственный механизм, через который люди без институциональной власти могут привлечь к ответственности тех, кто её имеет.

Разница между справедливой публичной критикой и деструктивным остракизмом - в соразмерности, в честности контекста и в том, оставляет ли процесс место для объяснений и изменений.

Когда этого места нет - когда целью является не справедливость, а уничтожение - это уже не критика. Это охота.

И охота, как известно, не особенно интересуется деталями.

Почему люди объединяются против одного

Последний - и, пожалуй, самый древний - механизм этой главы.

Козёл отпущения.

Антрополог Рене Жирар построил на этом феномене целую теорию человеческой культуры, которую изложил в нескольких фундаментальных книгах. Его идея, упрощённо, такова: любое человеческое сообщество периодически накапливает внутреннее напряжение - конкуренцию, конфликты, зависть, нереализованные желания. Это напряжение разрушительно для группы. И группа инстинктивно находит способ его разрядить.

Через жертву.

Один человек - или небольшая группа - назначается носителем всех проблем и зол сообщества. На него проецируется всё накопленное напряжение. И его ритуальное уничтожение - символическое или буквальное - временно восстанавливает единство группы.

Группа спланивается вокруг общей ненависти гораздо быстрее и надёжнее, чем вокруг общей любви.

Это работает в политике - когда лидер указывает на врага народа и рейтинг мгновенно растёт. Это работает в корпоративной культуре - когда весь отдел дружно ненавидит одного коллегу и это странным образом повышает командный дух. Это работает в интернете - когда тысячи незнакомых людей объединяются против одного человека и на несколько часов или дней чувствуют себя единым целым, связанным общей правотой.

Потребность в принадлежности - одна из базовых человеческих потребностей, это убедительно показал ещё Абрахам Маслоу. И если принадлежность достигается через совместную ненависть - мозг не особенно возражает против метода. Ему важен результат: я не один. я среди своих. меня принимают.

Что это означает для тебя конкретно?

Когда ты становишься объектом групповой атаки - важно понимать: значительная часть атакующих не имеет к тебе лично никакого отношения. Их агрессия направлена в твою сторону не потому что ты что-то сделал им лично - а потому что ты оказался удобным фокусом для напряжения, которое накапливалось совершенно независимо от тебя.

Ты - экран. На который проецируется чужой фильм.

Это не отменяет боль. Но это категорически меняет то, как стоит на эту боль реагировать.

Потому что бороться с экраном бессмысленно. А понять, чей фильм показывается - и почему именно сейчас - это уже настоящая работа.

Мы разобрали биологию и психологию хейта. Мы разобрали его социальную механику.

Но есть ещё один уровень - тот, о котором говорят меньше всего, хотя именно он объясняет масштаб и скорость распространения ненависти в современном мире.

Хейт как вирус. Хейт как алгоритм. Хейт как экономика.

Об этом - следующая глава.

Список литературы к главе 3

- Лебон Г. Психология толп. - М.: Академический проект, 2018.
- Милгрэм С. Подчинение авторитету. Научный взгляд на власть и мораль. - М.: Альпина нон-фикшн, 2016.
- Зимбардо Ф. Эффект Люцифера. Почему хорошие люди превращаются в злодеев. - М.: Альпина нон-фикшн, 2020.
- Ронсон Дж. Итак, вас публично опозорили. Как незнакомцы из социальных сетей превращаются в палачей. - М.: Individuum, 2017.
- Гофман Э. Стигма. Заметки об управлении испорченной идентичностью. - М.: Институт социологии РАН, 2001.
- Жирар Р. Козёл отпущения. - СПб.: Издательство Ивана Лимбаха, 2010.
- Жирар Р. Насилие и священное. - М.: Новое литературное обозрение, 2000.
- Маслоу А. Мотивация и личность. - СПб.: Питер, 2019.
- Боуэн М. Теория семейных систем. - М.: Когито-Центр, 2012.

Глава 4. Меметика хейта

В 1976 году британский биолог Ричард Докинз опубликовал книгу «Эгоистичный ген» - и почти случайно, в последней главе, бросил идею, которая оказалась интеллектуальной бомбой замедленного действия. [1]

Он предположил, что культурная информация распространяется по тем же принципам, что и биологическая. Что идеи, образы, поведенческие паттерны - конкурируют за ресурс человеческого внимания точно так же, как гены конкурируют за выживание в среде. Что некоторые идеи «заразнее» других - не потому что они правдивее или полезнее, а потому что они лучше приспособлены к тому, чтобы копироваться, распространяться и захватывать умы.

Он назвал единицу такой культурной передачи мемом.

Докинз имел в виду не картинку с котиком. Он имел в виду нечто гораздо более фундаментальное - любую идею, образ, мелодию, ритуал, норму поведения, которые передаются от человека к человеку через имитацию и повторение.

И хейт - один из самых успешных мемов в истории человечества.

Хейт как вирус

Метафора вируса применительно к информации стала настолько привычной, что мы почти перестали замечать, насколько она точна.

Не метафорически точна - буквально точна.

Эпидемиолог Николас Кристакис из Йельского университета вместе с социологом Джеймсом Фаулером провёл масштабное исследование социальных сетей - не цифровых, а человеческих, в буквальном смысле: сетей социальных связей между людьми. Они изучали, как через эти сети распространяются ожирение, курение, счастье - и обнаружили нечто поразительное.[2]

Эмоциональные состояния заразны. Причём заразность распространяется не только на прямые контакты - на друзей - но и на друзей друзей, и даже на друзей друзей друзей. Три степени разделения.

Ты можешь заразиться тревогой человека, которого никогда не видел и не встретишь - просто через цепочку социальных связей.

Если это справедливо для эмоциональных состояний в офлайн-мире - представь, что происходит в мире онлайн, где скорость передачи информации измеряется миллисекундами, а каждый человек потенциально связан с миллионами других.

Злость в ленте заразна. Возмущение заразно. Ненависть заразна.

Причём механизм заражения работает не через сознательное убеждение - «вот аргументы, почему нужно злиться на этого человека» - а через эмоциональный резонанс. Ты видишь достаточно людей в состоянии возмущения - и твоя нервная система начинает синхронизироваться с этим состоянием автоматически, через зеркальные нейроны, без твоего сознательного участия.

Хейт не убеждает. Хейт заражает.

У вирусов есть несколько характеристик, которые определяют их успешность как патогена: скорость репликации, способность обходить иммунные защиты, устойчивость в среде, способность мутировать.

У информационных вирусов - те же параметры.

Хейт реплицируется быстро, потому что требует минимальных когнитивных усилий для передачи. Пересказать злобный слух проще, чем объяснить сложную идею. Поставить злобный лайк быстрее, чем написать вдумчивый комментарий.

Хейт обходит защиты, потому что активизирует эмоции раньше, чем включается критическое мышление. К тому моменту, как человек начинает проверять факты - он уже эмоционально вовлечён, а эмоционально вовлечённый мозг ищет подтверждения, а не опровержения.

Хейт устойчив в среде, потому что негативное смещение - которое мы разбирали в первой главе - заставляет нас возвращаться к нему снова и снова. Неприятное прилипает.

Хейт мутирует - одна волна хейта порождает контрхейт, затем контр-контрхейт, и конфликт эволюционирует, захватывая всё новые аудитории.

Алгоритмы усиливают конфликт

Здесь мы переходим от биологии к инженерии.

Потому что современный хейт - это не просто человеческая природа, выраженная в цифровом пространстве. Это человеческая природа, целенаправленно усиленная машинами, оптимизированными под одну метрику.

Эта метрика называется вовлечённость. Engagement.

Алгоритмы социальных сетей - Facebook, Instagram, YouTube, TikTok, Twitter/X - устроены по схожему принципу. Они анализируют, какой контент вызывает наибольшую реакцию пользователей: клики, лайки, комментарии, репосты, время просмотра. И показывают больше того контента, который вызывает наибольшую реакцию.

Звучит разумно. Проблема в одной маленькой детали.

Контент, вызывающий наибольшую реакцию - это почти всегда контент, вызывающий сильные эмоции. А самые сильные и быстрые эмоции - это страх, злость и возмущение.

Не радость. Не восхищение. Не спокойное удовлетворение.

Злость. Страх. Возмущение.

Это не мнение - это данные. Исследователи из MIT в 2018 году проанализировали распространение 126 тысяч новостных историй в Twitter и обнаружили: ложные новости распространяются в шесть раз быстрее правдивых. Потому что они, как правило, более эмоционально заряжены - особенно если несут в себе элемент угрозы, возмущения или сенсации.[3]

Бывший сотрудник Google Тристан Харрис, основавший организацию Center for Humane Technology, описал это так: технологические компании не планировали создавать машины для усиления ненависти. Они планировали создать машины для максимизации вовлечённости. Машины для усиления ненависти - это просто то, что получилось, когда вы максимизируете вовлечённость человека с нервной системой, настроенной на негативное смещение.[4]

Намерений не было. Результат есть.

Внутренние документы Facebook, ставшие достоянием общественности благодаря разоблачениям Фрэнсис Хауген в 2021 году, показали: компания знала, что алгоритм усиливает возмущение и поляризацию. Внутренние исследования фиксировали это с 2018 года.[5]

Знала - и продолжала работать так же.

Потому что возмущение держит людей на платформе дольше. А время на платформе - это рекламные деньги.

Хейт буквально монетизирован.

Не в смысле «кто-то зарабатывает на хейте» - хотя и это тоже. А в смысле - ненависть является встроенным топливом бизнес-модели крупнейших медиаплатформ мира.

Почему негатив распространяется быстрее

Мы уже знаем о негативном смещении из первой главы. Но здесь стоит посмотреть на него через другой угол - через угол информационного распространения.

Психологи Йона Бергер и Кэтрин Милкман из Уортонской школы бизнеса изучили, какие статьи New York Times чаще всего пересылают друг другу читатели. Они проанализировали семь тысяч статей за три месяца и выявили чёткие паттерны.[6]

Вирусный контент, как правило, вызывает либо очень высокое возбуждение, либо очень высокое позитивное переживание. Статьи, вызывающие восхищение или восторг - распространяются хорошо. Статьи, вызывающие злость или тревогу - распространяются отлично.

Статьи, вызывающие грусть - распространяются плохо. Грусть снижает активность.

Злость - повышает.

Эволюционная логика здесь железная.

Представь первобытного человека, который обнаружил опасность - хищника, враждебное племя, ядовитое растение. Какое поведение повышает выживаемость группы?

Немедленно рассказать всем. Громко. Эмоционально. Чтобы информация разошлась максимально быстро.

Именно поэтому мозг «награждает» передачу опасной информации - это адаптивное поведение. Когда ты делишься тревожной или возмущающей новостью, ты испытываешь лёгкое ощущение выполненного долга. Я предупредил своих. Я сделал что-то важное.

Только «свои» теперь - это тысячи незнакомцев в ленте. А «опасность» - это чья-то фотография с отпуска или мнение о политике.

Но нейрохимия та же.

Есть ещё один механизм, о котором говорят реже - моральное возбуждение.

Психолог Джонатан Хайдт, автор книги «Праведный разум», показал: люди испытывают особый вид эмоционального подъёма, когда действуют в соответствии со своими моральными ценностями или когда наблюдают нарушение этих ценностей другими.[7]

Моральное нарушение - особенно публичное, особенно очевидное - вызывает эмоцию, которую Хайдт называет *moral outrage*, моральным возмущением. Это специфическое состояние - смесь злости, праведности и желания действовать - которое субъективно ощущается как очень высокая вовлечённость.

И оно чрезвычайно заразно.

Потому что моральное возмущение активизирует не только эмоциональные центры мозга - но и социальные. Оно говорит: здесь происходит что-то важное. Здесь нужно определиться, на чьей ты стороне. Здесь твоя реакция имеет значение.

Это мощнейший крючок. Алгоритмы давно это знают и используют.

Хейт как валюта внимания

Последний раздел этой главы - про экономику.

В цифровом мире существует одна универсальная валюта, которая определяет всё остальное. Не деньги - деньги вторичны. Первично внимание.

Экономист Герберт Саймон сформулировал это ещё в 1971 году, задолго до интернета: «Богатство информации создаёт бедность внимания». Чем больше информации - тем дефицитнее становится способность человека её воспринимать. И тем ценнее - способность это внимание захватить.[8]

В 2024 году борьба за внимание стала, без преувеличения, одной из главных битв современной цивилизации. За твоё внимание конкурируют тысячи платформ, миллионы создателей контента, сотни государств и корпораций - и все они точно знают: негативный контент выигрывает эту битву чаще, чем позитивный.

Хейт в этой экономике выполняет несколько функций одновременно.

Для хейтера - это способ получить внимание. Умный злобный комментарий под постом популярного человека увидят тысячи. Под постом никому не известного - единицы. Атака на известность - это паразитирование на чужом охвате, бесплатный доступ к чужой аудитории.

Для платформы - это топливо. Конфликт держит людей в ленте. Конфликт генерирует комментарии, реакции, репосты. Конфликт - это просмотры, а просмотры - это реклама.

Для медиа - это контент. «Известный человек сказал что-то спорное» продаётся лучше, чем «известный человек сделал что-то хорошее». Скандал - это кликбейт по умолчанию.

Отсюда вытекает кое-что важное для понимания своего положения в этой системе.

Если ты публичен - ты автоматически становишься частью этой экономики. Независимо от того, хочешь ты этого или нет. Независимо от того, осознаёшь ты это или нет.

Хейт в твою сторону - это не просто эмоциональная атака. Это экономическая транзакция, в которой используется твоя репутация как ресурс. Хейтер использует твоё имя, чтобы получить внимание. Платформа использует конфликт, чтобы получить просмотры. Медиа использует скандал, чтобы получить клики.

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.