

Вячеслав Огненный

ВЕЛИКАЯ ЭПОХА ИДИОТОВ



Вячеслав Огненный
Великая эпоха идиотов
Серия «Энциклопедия
идиотизма», книга 1

*<https://litres.ru/74118716>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Мы живём в эпоху, когда человечество запускает спутники и одновременно всерьёз спорит о форме Земли. Технологии умнеют — люди не торопятся следом.

«Великая эпоха идиотов» — интеллектуальная сатира о том, как устроен коллективный разум в эпоху социальных сетей, информационного шума и культа уверенности. Почему умные люди принимают очевидно глупые решения? Откуда берутся эксперты по чужой жизни? Как алгоритмы незаметно думают вместо нас?

Автор говорит об этом без морализаторства и без апокалипсиса — с иронией человека, который и сам является частью описываемого. Книга вызывает смех, узнавание и неудобные вопросы к себе.

Для всех, кто хоть раз ловил себя на том, что прочитал заголовок — и уже имеет мнение.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ,	4
ГЛАВА ПЕРВАЯ	6
ГЛАВА ВТОРАЯ	10
ГЛАВА ТРЕТЬЯ	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Великая эпоха идиотов

ПРЕДИСЛОВИЕ,

которое вы, скорее всего, пропустите

Идея этой книги родилась в очереди. Обычная аптека, семь человек, каждый смотрит в телефон. Кассир — тоже. Я — тоже. Мы стояли в двух метрах друг от друга и были совершенно одни. Это было одновременно смешно и немного жутко.

За те двадцать минут человечество, по всей видимости, запустило очередной спутник, расшифровало кусок генома и усовершенствовало алгоритм, который показывает мне рекламу кроссовок, которые я уже купил три недели назад. Мы живём в невероятное время. И одновременно — в эпоху, когда взрослые люди всерьёз спорят о форме Земли. Причём с аргументами.

Это противоречие меня не отпускает.

Я не буду убеждать вас, что раньше было лучше. Не было. С зубами — точно хуже, с медициной — катастрофа, с правами человека — вообще молчу. Но раньше идиотизм был как-то локальнее. Один человек нёс чушь — его слыша-

ли соседи и пара коллег. Сегодня тот же человек нажимает кнопку — и его слышат миллионы. Причём лайкают.

Это и называется прогресс.

Сразу предупрежу: я не считаю себя умнее остальных. Я сам в этой книге — один из персонажей. Я смотрел в телефон в той аптеке. Я покупал книги по саморазвитию и не дочитывал их. Однажды я потратил сорок минут на выбор сериала и лёг спать, так ничего и не посмотрев. Я — часть того, о чём пишу.

Именно поэтому, думаю, у меня есть право об этом говорить.

Это не обвинение. Скорее — диагноз, поставленный человеком, который и сам немного болен. Такой диагноз, по моему, честнее.

Добро пожаловать в Великую эпоху идиотов. Нам здесь хорошо.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Рождение эпохи идиотов

Точную дату не назову. Эпохи вообще не начинаются по расписанию — они подкрадываются, как кот к батарее. Медленно, бесшумно, и в какой-то момент просто оказываются там.

Но если всё же попробовать.

В конце девяностых совпало несколько вещей сразу. Интернет вышел из университетов и добрался до людей. Мобильные телефоны перестали быть атрибутом малинового пиджака. И — самое важное — информация впервые в истории стала доступна всем, одновременно, без фильтра.

Вот это «без фильтра» и оказалось роковым.

До этого существовали редакторы, издательства, научные журналы и библиотекари. Люди, чья работа заключалась в том, чтобы решать, что достойно распространения, а что нет. Систему можно было критиковать — она была несовершенна, часто несправедлива, иногда откровенно ангажирована. Но она делала одну вещь: замедляла скорость распространения глупости.

Теперь этого замедления нет.

Помню, как в 1999 году впервые увидел интернет-форум. Смотрел на экран с чувством, которое трудно описать — что-то между восторгом и смутной тревогой. Люди со всего мира писали друг другу прямо сейчас, в реальном времени. Это казалось настоящим чудом.

Чудом и оказалось. Только другим.

Потому что когда люди получили возможность говорить всё что угодно без последствий — они начали говорить всё что угодно без последствий. Это логично. Трудно обвинять воду в том, что она течёт вниз.

Интернету часто достаётся всё: и за фейки, и за ненависть, и за то, что бабушка смотрит мошеннические ролики. Но это слишком простое объяснение. А простые объяснения — первый признак того, что мы что-то упрощаем.

Эпоха идиотов началась не с интернета. Он её лишь ускорил и сделал видимой.

Настоящие корни — в том, что произошло с образованием, журналистикой и понятием экспертизы задолго до этого.

Образование во многих странах незаметно превратилось в процесс получения бумаги, а не знаний. Это не открытие — об этом говорят сами педагоги. Система заточена под тесты, а не под умение думать. Человек, умеющий угадывать правильные ответы, и человек, умеющий думать, — это разные люди. Чаще всего.

Телевидение в девяностые прошло трансформацию, которую принято вежливо называть коммерциализацией. Рей-

тинги начали важнее содержания. Скандал собирает аудиторию лучше, чем точный репортаж. Медиа поплыли туда, где зрители, — и их нельзя за это осуждать. Они делали ровно то, чего мы от них хотели. Просто мы не отдавали себе в этом отчёта.

А потом размылось само понятие эксперта. Когда человек с дипломом говорит одно, а блогер с миллионом подписчиков — другое, что-то в мире переворачивается. Не потому что блогер всегда неправ. Иногда — прав. Но критерий правоты сменился: не доказательство, а популярность. Это опасная замена.

Я долго думал, когда именно авторитет знания уступил авторитету уверенности.

Скорее всего, незаметно. Как расходятся льдины — не в один момент, а постепенно, и оглядываешься — а между ними уже метр воды.

Уверенность заразна. Человек, который говорит «я не знаю, вопрос сложный», проигрывает в публичном пространстве человеку, который говорит «всё просто, вот как оно есть». Первый выглядит неуверенно. Второй — компетентно. Хотя на самом деле всё ровно наоборот.

Настоящие эксперты обычно неуверенны — именно потому, что знают, насколько сложна их область. Ненастоящие уверены — именно потому, что не знают. Это называется эффект Даннинга-Крюгера, и это одно из немногих психологических наблюдений, которое подтверждается в жизни при-

мерно каждые пять минут.

Так и живём.

Рождение эпохи идиотов — не апокалипсис. Это логичный результат нескольких процессов, которые совпали: технологический скачок обогнал культурную адаптацию, информация коммерциализировалась, институты знания потеряли авторитет, а базовая человеческая черта — лениться думать там, где можно не думать, — никуда не делась.

Мы не стали глупее. Мы получили слишком много инструментов, которые позволяют не думать, — и воспользовались ими с энтузиазмом.

Что, если честно, вполне по-человечески.

Просто раньше «удобно» и «глупо» не были синонимами.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Почему умные люди совершают глупости

Есть один мой знакомый — назову его Андрей, хотя это не его имя, — который по работе разбирается в статистике лучше, чем большинство людей, которых я знаю. Он читает научные статьи не для вида, понимает, что такое контрольная группа, и однажды объяснил мне разницу между корреляцией и причинностью так, что я запомнил навсегда.

Несколько лет подряд он покупал лотерейные билеты. Потому что «в этом месяце точно должно повезти».

Это не анекдот. Это просто жизнь.

Умные люди совершают глупости — не редкость и не парадокс, а норма. Вопрос только в том, почему. И ответ неудобный, потому что касается всех, включая меня.

Начну с простого, которое при этом правда: мозг не создан для рационального мышления.

Звучит странно. Мозг — это же то, чем мы думаем. Но «думать» и «думать рационально» — разные вещи, и эволюция занималась первым, а не вторым.

Мозг создан для выживания. Выживание требует скорости, а не точности. Лучше сто раз принять ветку в кустах за

хищника, чем один раз принять хищника за ветку. Ложная тревога дешево обходится. Пропущенный хищник — дорого.

Поэтому в нас встроены когнитивные сокращения — быстрые решения, которые работают в большинстве обычных ситуаций. В современном мире, где ситуации стали значительно сложнее, чем «хищник или ветка», они нас регулярно подводят. Но никуда не делись.

Возьмём, к примеру, склонность к подтверждению — тенденцию искать информацию, которая подтверждает то, во что мы уже верим. Все страдают от этого. Но образованные люди страдают по-особенному.

Вот почему. Умный человек знает больше аргументов. Когда ему нужно защитить убеждение, которое он хочет сохранить, у него под рукой больше доводов, чем у человека без этого багажа. Он строит более сложную и убедительную оборону неправильной идеи. Это иногда называют «умственной пустотой» — и она работает именно против своего хозяина.

Проще говоря: чем умнее человек, тем убедительнее он умеет объяснять, почему он прав, даже когда неправ.

Отсюда феномен, который озадачивает многих: почему некоторые блестяще образованные люди придерживаются очевидно ошибочных взглядов? Да потому что им хватает интеллекта выстроить вокруг этих взглядов сложную рационализацию. Иногда, чтобы мыслить яснее, нужно меньше

думать, а не больше.

Но интеллект — не цельная вещь. Вот что часто упускают.

Люди умны в одном и совершенно беспомощны в другом, и это норма. Блестящий инженер может питаться одними полуфабрикатами и не видеть в этом проблемы. Выдающийся врач — быть ужасным водителем. Талантливый писатель — не понимать, куда деваются деньги.

Это не делает их глупыми. Это делает их людьми.

Проблема начинается там, где специалист в одной области начинает уверенно высказываться о другой. Называется это «эффект ореола»: если человек умён в чём-то одном, мы — и он сам — склонны думать, что он умён во всём. Физики рассуждают об экономике. Экономисты — о медицине. Врачи — о чём угодно. Аналитические навыки, кажется, должны переноситься автоматически.

Не переносятся.

И ещё одна причина, неудобная: глупость часто удобнее.

Не в смысле лени. А в том смысле, что правильные ответы иногда дорого стоят. Они требуют изменить привычку, признать ошибку, потерять деньги или статус. Мозг — эволюционно ориентированный на комфорт — часто выбирает неправильный, но удобный ответ. А потом выстраивает для него интеллектуальное обоснование.

Это называется рационализация. Мы сначала принимаем решение — интуитивно, эмоционально, исходя из удобства, — а потом придумываем, почему оно логично. Происходит

это почти всегда. Мы просто не замечаем.

Умный человек рационализирует убедительнее. У него больше слов.

Есть ещё профессиональные деформации, но о них коротко, потому что их все более-менее чувствовали на себе.

Юрист начинает видеть мир как набор норм, которые надо соблюдать или обходить. Маркетолог воспринимает любую проблему как задачу коммуникации. Программист удивляется, почему люди не работают так же предсказуемо, как код. У каждого — своя профессиональная логика, очень умная внутри и иногда абсурдная снаружи.

Это не недостаток. Это цена специализации.

Андрей, если что, в какой-то момент перестал покупать лотерейные билеты. Не потому что вспомнил теорию вероятностей — он её и так знал. А потому что однажды признался себе честно: покупал он их не ради выигрыша, а ради удовольствия от фантазии. «А вдруг». Это другое дело. Фантазия — не глупость, фантазия — потребность. Глупостью было называть её расчётом.

Это маленькое признание потребовало от него больше честности, чем любая из его профессиональных задач.

Что само по себе о чём-то говорит.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Искусство быть уверенным в собственной неправоте

Где-то я читал, что разница между дураком и мудрецом в том, что мудрец сомневается, а дурак уверен. Красиво. Жаль, что в жизни это почти не работает — потому что уверенность и правота разошлись настолько далеко, что уже редко пересекаются.

Я называю это «эффектом первой страницы Google».

Человек хочет разобраться в теме. Вбивает запрос, открывает два-три результата, читает по диагонали — и через пятнадцать минут чувствует себя достаточно компетентным, чтобы иметь мнение. Спорить. Поправлять людей, которые занимаются этим годами.

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.