

# МАРК ИДОВ



# ИЛЛЮЗИЯ ВЫБОРА

Как алгоритмы, маркетологи и медиа  
взламывают наше мышление  
и как защитить свой разум  
от манипуляций

**Марк Идов**

**Иллюзия выбора. Как  
алгоритмы, маркетологи  
и медиа взламывают наше  
мышление и как защитить  
свой разум от манипуляций**

*<https://litres.ru/74359969>*

*SelfPub; 2026*

**Аннотация**

**ИЛЛЮЗИЯ ВЫБОРА.** Как алгоритмы, маркетологи и медиа взламывают наше мышление и как защитить свой разум от манипуляций.

Вам кажется, что вы сами выбираете товары, верите новостям и формируете свое мнение? Это иллюзия. В эпоху алгоритмов, нейросетей и агрессивного маркетинга наш разум ежедневно взламывают. Мозг биологически не готов к такому объему инфошума. Древняя Обезьяна внутри нас легко ведется на уловки манипуляторов, напрочь отключая логику.

Популяризатор практической нейробиологии Марк Идов предлагает научный разбор того, как ломают наше критическое мышление. Без конспирологии и скучной теории. Только

доказанная биология, МРТ-исследования и четкие инструменты защиты.

Из книги вы узнаете:

- Анатомию обмана: как кликбейт взламывает систему вознаграждения.
- Когнитивные капканы: почему мозг верит фейкам и как включить логику.
- Ментальный файрвол: как защитить свои решения от чужого влияния.

Верните контроль над собственным разумом.

# Содержание

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Предупреждение (Дисклеймер)                                                                   | 5  |
| ВВЕДЕНИЕ. Взломанный разум: почему вы<br>верите всему, что видите                             | 7  |
| ГЛАВА 1. Когнитивные ловушки: почему<br>Рациональный Директор постоянно совершает<br>глупости | 11 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                                             | 16 |

# **Марк Идов**

# **Иллюзия выбора. Как алгоритмы, маркетологи и медиа взламывают наше мышление и как защитить свой разум от манипуляций**

## **Предупреждение (Дисклеймер)**

*Эта книга носит исключительно ознакомительный и научно-популярный характер. Автор не является дипломированным когнитивным психологом, нейробиологом, политтехнологом или специалистом по информационной безопасности. Все выводы, тезисы и практические упражнения основаны на открытых научных экспериментах в области поведенческой экономики, ФМРТ-исследований мозга и личном аналитическом опыте автора. Книга не является политическим манифестом или руководством по борьбе с какими-либо конкретными медиа-ресурсами. Перед принятием важных жизненных или юридических решений всегда опи-*

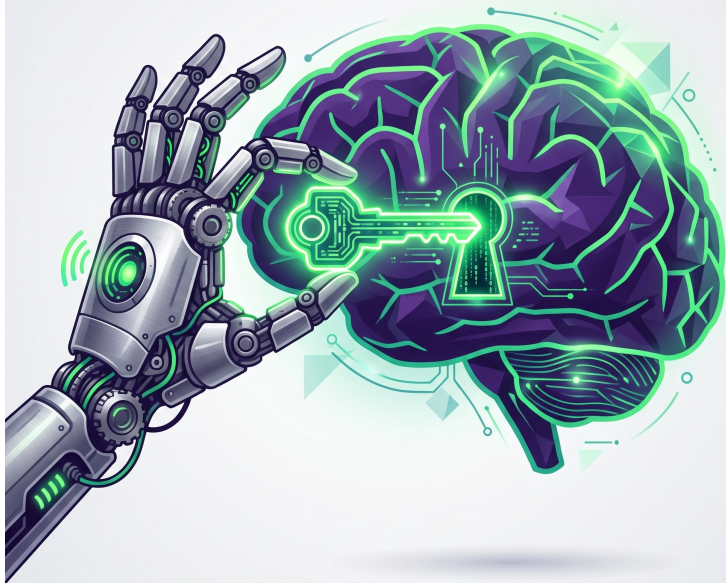
*райтесь на проверенные факты и консультируйтесь с профильными экспертами.*

# **ВВЕДЕНИЕ. Взломанный разум: почему вы верите всему, что видите**

Давайте начнем с неприятного, но отрезвляющего факта: **в эту самую секунду ваш мозг читают и переписывают.**

Каждый раз, когда вы заходите в интернет, открываете ленту новостей или покупаете товар по «уникальной скидке, которая сгорит через 5 минут», вы искренне верите, что это ваш осознанный выбор. Вы думаете, что ваш Рациональный Директор всё взвесил и принял логичное решение.

На самом деле вы просто выполнили чужую команду. Лучшие нейробиологи, программисты и маркетологи планеты ежедневно работают над тем, чтобы взломать систему безопасности в вашей голове. Они знают ваши эволюционные баги, скрытые страхи и химические триггеры лучше, чем вы сами. И они виртуозно используют эти знания, чтобы продавать вам вещи, которые вам не нужны, внушать идеи, которые вам чужды, и вызывать эмоции, которые вам вредят.



Я, Марк Идов, не сторонник теорий заговора и не собираюсь рассказывать вам сказки про чипирование. Я исследователь-практик, который привык верить только сухим научным экспериментам и снимкам МРТ. И наука говорит однозначно: **наш мозг эволюционно не приспособлен к цифровому веку.**

Наш бортовой компьютер формировался миллионы лет в условиях тотального дефицита информации. Если в дикой саванне наш предок слышал шорох в кустах, его амигдала мгновенно кричала: «*Опасность! Беги!*». Мозг приучился реагировать на всё яркое, пугающее, громкое и неожиданное мгновенно, не тратя времени на логику — от этого зависело выживание.

Сегодня создатели алгоритмов соцсетей, кликбейтных заголовков и фейковых новостей просто паразитируют на этом древнем механизме. Интернет превратился в идеальное цифровое оружие, бьющее точно в вашу Древнюю Обезьяну. Мозг бомбардируют терабайтами инфошума. Извилины перегружаются, Рациональный Директор впадает в ступор от обилия данных, и управление переходит к инстинктам. Вы начинаете верить откровенным манипуляциям, поддаетесь стадной панике и тратите свою жизнь на бесконечное потребление чужого контента.

Эта книга — не плач о том, как «интернет испортил людей». Это жесткое техническое руководство по выстраиванию **ментального файрвола**. Мы разберем по винтикам механизмы обмана вашего мышления и вернем Рациональному Директору контроль над вашим вниманием и вашим мнением.

Мы разберем:

Как именно алгоритмы вызывают принудительный выброс дофамина через яркие иконки и короткие ролики.

Почему умные и образованные люди так легко верят фейкам на уровне физиологии мозга.

Как зеркальные нейроны заставляют нас перенимать чужие мысли и как защитить свое «Я» от влияния толпы.

Ваш разум — это самое дорогое, что у вас есть. Пришло время закрыть все уязвимости в его системе безопасности и забрать пульт управления своим вниманием обратно. Переворачивайте страницу. Пора включить критическое мышление на полную мощность.

# ГЛАВА 1. Когнитивные ловушки: почему Рациональный Директор постоянно совершает глупости

Представьте, что вы решили открыть кофейню. Вы видите сотни успешных примеров вокруг: красивые инстаграмные интерьеры, толпы довольных клиентов, улыбающиеся владельцы в соцсетях. Ваш Рациональный Директор строит логичную, как ему кажется, цепочку: *«Раз у них получилось, значит, ниша прибыльная, надо открываться!»*. Вы берете кредит, запускаете бизнес, а через полгода прогораете и закрываетесь с огромными долгами.

В чем ошибка? Вы ведь всё проанализировали!

На самом деле ваш мозг попался в одну из сотен эволюционных ловушек, которую ученые называют **КОГНИТИВНЫМ ИСКАЖЕНИЕМ**. Вы учли опыт тех, кто выжил, но полностью проигнорировали кладбище из тысяч закрывшихся и обанкротившихся кофеен, о которых никто не пишет в блогах.

Наш Рациональный Директор (префронтальная кора) считает себя эталоном логики. Но на самом деле он ленив и тратит слишком много калорий. Чтобы сэкономить энергию, мозг постоянно использует ментальные шаблоны и «срезает углы». В этой главе мы разберем две самые опасные ловушки мышления — **ошибку выжившего** и **эффект фрей-**

**минга**, узнаем, как они заставляют нас терять деньги и веру в себя на уровне биологии, и как научиться их вовремя замечать.

## **Ошибка выжившего: заговор красивых историй**

Биологическая причина **ошибки выжившего (Survivorship Bias)** кроется в особенностях нашего внимания. Наша Древняя Обезьяна эволюционно запрограммирована обращать внимание только на то, что ярко, заметно и находится прямо перед глазами. То, чего нет в поле зрения, для мозга просто не существует.

Маркетологи и медиа пользуются этим багом виртуозно. Нам показывают истории успеха: Илон Маск бросил университет и стал миллиардером, Стив Джобс начинал в гараже, блогер Кристина заработала миллион на курсах за неделю.

Мозг моментально строит ложную корреляцию: *«Бросить учебу + гараж = успех»*.

Но префронтальная кора в этот момент отключает статистику. Она не видит миллионы людей, которые бросили университет и работают на низкооплачиваемой работе, или тысячи стартапов в гаражах, которые сгнили без инвесторов. Когда вы анализируете только победы, вы строите свои решения на основе искаженной реальности. Вы пытаетесь повторить маршрут человека, который прошел по минному полю вслепую и выжил, думая, что это безопасная тропинка.

## **Эффект фрейминга: как форма побеждает содержание**

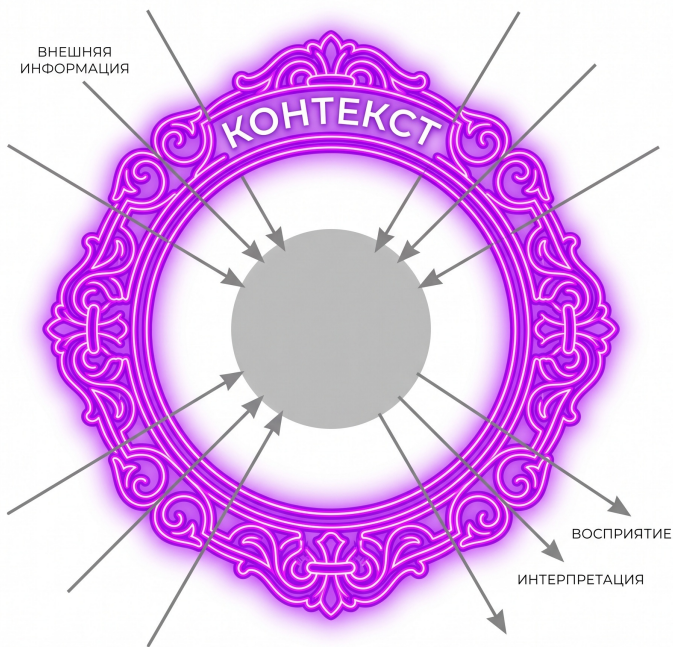
Второе когнитивное искажение, которое взламывает наш разум каждый день — это **эффект фрейминга (Framing Effect)**, или ловушка контекста. Наш мозг не умеет оценивать голые факты. Он всегда оценивает *раму*, в которую эти факты вставлены.

Простой эксперимент поведенческих экономистов: двум группам людей предложили выбрать лекарство от опасной болезни.

Первой группе сказали: *«Это лекарство спасает 60% пациентов»*. Большинство согласилось его принять.

Второй группе сказали: *«После применения этого лекарства 40% пациентов умирают»*. Большинство от него отказалось.

Математически это абсолютно одно и то же лекарство с одинаковой эффективностью. Но в первом случае мозг Обезьяны среагировал на позитивный маркер «спасает» (выброс микродозы дофамина), а во втором — на пугающее слово «умирают» (активация амигдалы и выброс кортизола).



Каждый раз, когда вы видите новость или рекламу, манипуляторы тщательно подбирают слова. Фраза «*Цены снижены на 20%!*» включает у вас желание купить, хотя за день до этого цену могли поднять на 40%. Фраза «*Продукт без ГМО и сахара*» заставляет вас считать еду полезной, даже если внутри полно токсичной химии и жиров. Мозг ленится

заглянуть внутрь «рамы» и проверить реальные цифры.

## **Практический хакинг: Как включить антивирус в голову**

Чтобы Рациональный Директор перестал вестись на ментальные капканы, его нужно принудительно заставлять перепроверять поступающие данные.

**Ищите «кладбище погибших».** Каждый раз, когда вы вдохновляетесь чьим-то грандиозным успехом или уникальным кейсом в бизнесе/карьере, жестко остановите Обезьяну. Задайте себе вопрос: *«А где скрытая часть информации? Какова статистика неудач в этой сфере? Что делали те 95% людей, у которых НЕ получилось?»*

# 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.