

ЦЕНА ВНИМАНИЯ

Почему реакция побеждает размышление —
и как искусственный интеллект
меняет наши интересы



Анатолий Клепов

ЦЕНА ВНИМАНИЯ

<https://litres.ru/74372908>

SelfPub; 2026

Аннотация

Пятьдесят лет автор отделял сигнал от шума — в радиоразведке, криптографии и системах связи. Теперь он исследует, почему в цифровом мире шум научился побеждать смысл.

За двадцать лет на литературном портале Проза.ру он опубликовал 1896 произведений, которые прочитали 317 298 уникальных читателей. Однако в последние годы число рецензий резко сократилось. Почему открыть текст легко, возмутиться ещё легче, а остановиться, осмыслить прочитанное и сформулировать собственную мысль — почти невозможно?

В поисках ответа автор сопоставил статистику своего архива с мировыми книгами об экономике внимания, социальных сетях, психологии влияния и искусственном интеллекте. Так возникло расследование о том, как цифровая среда превращает внимание в товар, а мгновенную реакцию — в замену самостоятельной мысли.

«Цена внимания» объясняет, кто и как борется за наше сознание и почему ИИ должен оставаться помощником человека, а не становиться заменой его мышлению.

Содержание

Введение	7
Тишина после текста	7
Профессиональная привычка отделять сигнал от шума	10
Невидимая разница между реакцией и осмыслением	12
Что означает «цена внимания»	14
Среда больше не ждёт нашего выбора	16
Искусственный интеллект как новый этап борьбы за внимание	18
От подбора информации — к формированию интереса	20
Алгоритм измеряет не то, что для нас важнее	22
Генеративный ИИ снимает последнее ограничение	24
Личная литературная лаборатория	26
Пять диагнозов и одна общая карта	29
Рынок, государство и культурная индустрия	32
Не запретить реакцию, а восстановить выбор	34
Как устроена эта книга	36
Почему этот разговор необходим	38
ЧАСТЬ I. АНАТОМИЯ ВНИМАНИЯ:	40
АВТОРСКАЯ РАМКА	

Глава 1. Реакция и рефлексия: два режима внимания	40
Не две половины мозга, а два способа обработки	42
Почему быстрый режим необходим	44
Рефлексия начинается с паузы, но не заканчивается ею	46
Откуда берётся цена осмысления	48
Биологическая основа и архитектура среды	50
Архитектура выбора вокруг одной секунды	52
Почему платформе видна реакция, но почти не видна мысль	54
Искусственный интеллект замыкает петлю	56
От персонализации интереса к персонализации способа воздействия	58
Как алгоритм влияет на интерес	60
Не только фильтрационный пузырь	62
Генеративный ИИ и исчезновение дефицита содержания	63
Почему длинное не всегда глубоко, а короткое не всегда поверхностно	65
Не всякое молчание означает отсутствие мысли	67
Публичная ответственность как часть рефлексии	68
Профессиональная интуиция и дисциплина	70

проверки	
Цена не имеет одного автора	72
Свобода пользователя и ответственность архитектора	74
Чего эта модель не утверждает	76
От борьбы к конвертации	77
Основная гипотеза книги	79
Вопрос следующей главы	80
ЧАСТЬ I. АНАТОМИЯ ВНИМАНИЯ:	82
АВТОРСКАЯ РАМКА	
Глава 2. Дёшево здесь и сейчас: из чего складывается цена внимания	82
Ограниченный ресурс — не только энергия	83
Не лень, а цепочка малых решений	85
Немедленная и отложенная награда	86
Когда продолжение становится настройкой по умолчанию	87
Сила непредсказуемости	88
Ожидание сильнее удовольствия	90
Цена переключения	91
Порог погружения и сила привычки	92
Почему вечером лента побеждает книгу	93
Социальная награда	94
Искусственный интеллект и персональная цена реакции	95
Пример из моей практики	97

Доступное не всегда побеждает — но	98
получает преимущество	
Две экономики в одной секунде	100
Итог	101
Примечания	102
Глава 3. 317 298 читателей: что показывает и	104
чего не показывает моя статистика	
Полученные и написанные рецензии	106
Конец ознакомительного фрагмента.	107

Анатолий Клепов

ЦЕНА ВНИМАНИЯ

Введение

Тишина после текста

За двадцать лет публикаций на литературном портале Проза.ру я разместил почти две тысячи произведений. По состоянию на 20 августа 2026 года официальная статистика моей страницы показывала 1896 текстов и 317 298 уникальных читателей. Из опубликованных материалов со временем выросло более двадцати книг. Одна из них — «Шифраторы и радиоразведка. Щит и меч информационного мира» — была отмечена национальной литературной премией «Золотое перо Руси».

Но написать эту книгу меня заставили не сами цифры, а постепенно возникший разрыв между ними.

Число читателей продолжало увеличиваться. Тексты по-прежнему открывали. Однако содержательных откликов становилось, по моему субъективному наблюдению, меньше. Ещё пять-шесть лет назад публикация могла вызвать разговор: читатели спорили с автором, дополняли его аргументы,

приводили собственные примеры. Сегодня нередко остаётся только статистический след прочтения — и тишина.

Сразу сделаю важную оговорку. У меня нет полной архивной статистики по каждому году, которая позволила бы построить строгий график снижения читательской активности. Проза.ру показывает автору суммарные показатели, но не предоставляет достаточного временного ряда для доказательства долговременного тренда. Поэтому личный опыт, с которого начинается книга, — не лабораторный эксперимент и не окончательное доказательство общественного закона. Это наблюдение, подтверждённое отдельными цифрами, но всё ещё требующее осторожной интерпретации.

И всё же именно это наблюдение заставило меня задать вопрос: почему открыть текст сравнительно легко, а остановиться, осмыслить его и сформулировать ответ — гораздо труднее? Почему короткая эмоциональная публикация нередко вызывает десятки немедленных реакций, тогда как подробный аналитический материал, потребовавший от автора недель работы, остаётся почти без публичного ответа? Почему человек способен полчаса читать спор в комментариях, но откладывает статью, на которую ему потребовались бы те же тридцать минут?

Этот вопрос касается не только литературы и не только одного русского портала. Он касается того, как сегодня распределяется человеческое внимание — ресурс, за который одновременно борются социальные сети, новостные платформы,

рекламные системы, политические акторы, индустрия развлечений и всё более совершенные алгоритмы искусственного интеллекта.

Профессиональная привычка отделять сигнал от шума

По образованию и профессии я не филолог, не психолог и не нейробиолог. Пятьдесят лет моей службы и работы были связаны с радиоразведкой, криптографией и созданием шифровальной аппаратуры. Разработанными при моём участии средствами оснащались системы связи многих стран мира. Эта работа приучила меня к одному правилу: в любом потоке сигналов шум обычно заметнее смысла.

Шум стремится привлечь внимание. Сигнал требует распознавания.

В радиоразведке цена ошибки может быть чрезвычайно высокой. Яркий, сильный или необычный импульс не обязательно содержит важную информацию. Слабый и внешне непримечательный сигнал, напротив, может оказаться ключевым. Поэтому профессиональная задача состоит не в том, чтобы реагировать на самое громкое, а в том, чтобы установить происхождение сигнала, проверить его устойчивость, сопоставить с другими данными и только после этого сделать вывод.

Эта привычка оказалась полезной и в цифровой среде.

Современный человек ежедневно получает больше сообщений, чем способен внимательно обработать. Значительную их часть никто не отбирал для него по критериям ис-

тины, общественной важности или долговременной пользы. Их отобрали системы ранжирования, оптимизирующие поток под измеримые показатели: вероятность клика, длительность просмотра, число комментариев, повторное открытие приложения, переход к следующему материалу.

Рекомендательный алгоритм не спрашивает, станет ли человек после прочтения умнее или свободнее. Он решает более узкую задачу: какое сообщение с наибольшей вероятностью удержит этого пользователя у экрана ещё несколько секунд.

В этих условиях главный навык радиоразведки — отделять сигнал от шума — перестаёт быть профессиональной специализацией. Он становится одним из условий интеллектуальной самостоятельности.

Невидимая разница между реакцией и осмыслением

В основе книги лежит простое различие между двумя режимами нашего поведения.

Первый режим — быстрый, автоматизированный, реактивный. Он включается почти без предварительного решения: человек останавливает взгляд на ярком изображении, открывает провокационный заголовок, возмущается, ставит отметку, пересылает сообщение, вступает в спор. Быстрая реакция не обязательно глупа или ошибочна. Она необходима человеку. Без способности мгновенно замечать опасность, распознавать знакомое, ориентироваться в социальной ситуации и принимать часть решений автоматически мы не смогли бы действовать.

Второй режим — медленное, контролируемое осмысление. Он требует удержать в памяти несколько тезисов, сравнить источники, заметить противоречие, допустить возможность собственной ошибки, сформулировать аргумент и отложить ответ до тех пор, пока не появятся достаточные основания.

Первый режим я буду условно называть **реактивным**, второй — **рефлексивным**.

В первоначальном варианте книги для их обозначения использовалась формула «рефлекс против рефлексии». Я со-

храняю её как выразительный образ, но должен сразу определить границы термина. Под «рефлексом» здесь понимается не рефлекс в строгом нейрофизиологическом значении, а широкий класс быстро запускаемых и в значительной степени автоматизированных реакций. Лайк, комментарий или репост нельзя буквально свести к простому физиологическому рефлексу: в них участвуют восприятие, память, язык, социальная оценка и сознательный выбор. Поэтому научно точнее говорить о реактивном и рефлексивном режимах.

Различие между ними не совпадает с различием между плохим и хорошим, примитивным и возвышенным. Быстрый режим может привести к правильному решению, а долгое размышление — к ошибочному. Короткий текст может содержать глубокую мысль, а многотомная книга — пустые рассуждения. Предмет этой книги не моральное превосходство длинного над коротким и не осуждение человеческой эмоциональности.

Меня интересует другое: **почему современная информационная среда всё чаще облегчает запуск реактивного режима и одновременно затрудняет переход к рефлексивному.**

Что означает «цена внимания»

Слово «цена» в названии книги используется не только как метафора.

Любое действие имеет свою цену: временную, когнитивную, эмоциональную и социальную. Чтобы нажать кнопку, нужны секунды. Чтобы разобраться в сложном аргументе, требуется время. Чтобы публично возразить, человеку приходится не только сформулировать мысль, но и принять риск чужой оценки. Чтобы прочитать книгу, необходимо отказаться от множества альтернативных стимулов, каждый из которых обещает более быструю награду.

Однако было бы ошибкой сводить эту разницу только к расходу глюкозы или энергии мозга. Научные представления о когнитивном усилии значительно сложнее популярной формулы «мозг ленится экономить калории». В ощущении интеллектуальной цены участвуют мотивация, ожидаемая ценность результата, рабочая память, контроль внимания, усталость, привычка, социальная среда и множество других факторов.

Поэтому под ценой рефлексии я понимаю совокупность издержек, которые человек должен принять, чтобы перейти от немедленной реакции к развёрнутому осмыслению:

время;

направленное внимание;

сознательное усилие;
отказ от других стимулов;
неопределённость результата;
ответственность за сформулированное суждение;
возможность обнаружить ошибку в собственных убеждениях.

У этой цены есть биологическая основа. Автоматизированные действия обычно требуют меньше сознательного контроля, чем анализ новой и сложной ситуации. Но масштаб разрыва между двумя режимами не установлен природой раз и навсегда. Его изменяет среда.

Книга, аудитория, библиотека, учебный семинар или спокойный разговор могут снизить относительную цену размышления, потому что поддерживают непрерывность внимания. Бесконечная лента, уведомления, автовоспроизведение и постоянное предложение новых стимулов, напротив, делают продолжительное размышление менее конкурентоспособным.

Именно здесь физиология встречается с экономикой, а личная привычка — с технологическим дизайном.

Среда больше не ждёт нашего выбора

Средства массовой информации всегда пытались привлечь человека. Древнеримские зрелища, ярмарочные представления, сенсационная пресса, радио, телевидение и политическая пропаганда задолго до интернета использовали страх, любопытство, конфликт, сексуальную привлекательность и эффект новизны.

Поэтому кризис внимания нельзя объяснить одним смартфоном. Человеческая восприимчивость к яркому и эмоциональному не возникла вместе с социальными сетями. Цифровая эпоха изменила не природу человека, а плотность, доступность и персонализацию воздействий.

Газета не могла менять содержание статьи в зависимости от того, кто держит её в руках. Телевизионный канал показывал одну программу миллионам зрителей. Даже ранний интернет в основном ждал, пока пользователь сам выберет сайт, введёт запрос или нажмёт на ссылку.

Современная социальная сеть действует иначе. Она непрерывно наблюдает за поведением пользователя и перестраивает поток в соответствии с полученными сигналами. Учитывается не только явное одобрение. Значение могут иметь:

- продолжительность просмотра;
- остановка прокрутки;

повторное воспроизведение;
переход к комментариям;
возвращение к публикации;
сохранение;
пересылка;
скорость реакции;
последовательность предыдущих действий;
время, проведённое после конкретного показа внутри приложения.

Платформа не обязана понимать человека так, как его понимает близкий собеседник. Ей достаточно всё точнее оценивать вероятность его следующего действия.

Так возникает непрерывный цикл:

**наблюдение → предсказание → показ → реакция →
уточнённое предсказание**

В этом цикле система не только фиксирует интересы пользователя. Она создаёт среду, внутри которой эти интересы проявляются, повторяются и могут укрепляться.

Искусственный интеллект как новый этап борьбы за внимание

Искусственный интеллект не изобрёл рекламу, пропаганду, сенсационность и борьбу за человеческий взгляд. Но он изменил их масштаб.

Раньше редактор выбирал одно сообщение для большой аудитории. Теперь рекомендательная система формирует для каждого пользователя собственную последовательность материалов. Это означает, что два человека могут пользоваться одной социальной сетью и при этом жить в существенно различающихся информационных мирах.

Первоначально система наблюдает уже существующий интерес. Человек задерживается на определённой теме, открывает комментарии или досматривает ролик. Алгоритм интерпретирует это как сигнал и предлагает похожие материалы. Повторение делает тему более знакомой. Знакомство облегчает восприятие, а облегчённое восприятие может увеличить вероятность следующего просмотра.

Возникает петля:

**начальный интерес → повторный показ → реакция
→ увеличение доли похожего контента → укрепление
наблюдаемого интереса**

Нельзя на основании этой схемы утверждать, что алгоритм полностью программирует личность или способен гарантированно навязать человеку любое убеждение. Его влияние вероятно, а пользователь не является пассивным объектом. Люди сопротивляются рекомендациям, меняют интересы, ищут альтернативные источники и используют одни и те же платформы по-разному.

Но столь же ошибочно считать персонализированную ленту нейтральным зеркалом уже готовых предпочтений. Зеркало не выбирает, что отражать следующим, не перестраивает изображение после каждого движения и не проверяет тысячи вариантов, чтобы определить, какой из них дольше удержит взгляд.

Рекомендательный ИИ не просто отвечает на вопрос: «Что интересно этому человеку?» Он всё лучше решает другую задачу: «Какой материал, в какой форме и в какой последовательности с наибольшей вероятностью вызовет у него измеримую реакцию?»

Эта разница принципиальна.

От подбора информации — к формированию интереса

Обычно мы воспринимаем интерес как нечто глубоко личное. Нам кажется, что мы самостоятельно решили следить за определённой темой, обсуждать конкретного политика, смотреть определённый жанр видео или возмущаться очередным общественным конфликтом.

Но интерес зависит не только от внутренних склонностей. Его формируют доступность информации, частота повторения, социальное одобрение, эмоциональная интенсивность и форма подачи.

Если система регулярно показывает человеку один тип материалов, она влияет по меньшей мере на четыре элемента его информального поведения.

Во-первых, она определяет, **что окажется перед глазами**, а что останется практически невидимым.

Во-вторых, она влияет на **частоту контакта с темой**. Постоянно повторяющийся вопрос может начать казаться более важным и распространённым, чем он является в действительности.

В-третьих, система обучает пользователя определённому **темпу восприятия**. Если каждый материал должен заинтересовать его за первые секунды, терпимость к медленному развитию аргумента может снижаться.

В-четвёртых, она постепенно формирует ожидания относительно **эмоциональной интенсивности** информации. Спокойный текст начинает казаться скучным не обязательно потому, что в нём нет смысла, а потому, что его форма не соответствует привычной частоте вознаграждения.

Так меняется не только перечень интересующих человека тем, но и сама форма интереса. Человек привыкает интересоваться тем, что быстро обещает ясную эмоцию: возмущение, страх, восхищение, моральное превосходство, принадлежность к группе или удовольствие от чужого поражения.

Сложность, неоднозначность и необходимость отложить вывод оказываются в неравном положении. Их труднее превратить в немедленный и легко измеримый сигнал.

Алгоритм измеряет не то, что для нас важнее

Человеку важно, помог ли текст понять проблему. Платформа видит, сколько секунд он смотрел на экран.

Человеку важно, достоверна ли информация. Система фиксирует, переслал ли он публикацию.

Человеку важно, изменило ли чтение его представление о мире. Алгоритм замечает, вернулся ли он в приложение.

ИИ способен выявлять сложные статистические зависимости, но цель его работы определяется не самим интеллектом, а метриками, которые задали разработчики и владельцы платформы. Если система оптимизируется преимущественно под вовлечённость, она будет искать материалы, вызывающие измеримое действие. Это не обязательно самые ложные или самые примитивные материалы. Однако между общественной ценностью информации и её способностью вызывать немедленную реакцию нет гарантированного совпадения.

Алгоритму не нужно понимать смысл сообщения, чтобы научиться предсказывать, какое сообщение удержит взгляд.

Именно поэтому эмоционально интенсивный контент может получать структурное преимущество. Гнев, страх, скандал и конфликт нередко производят быстрые сигналы: комментарии, пересылки, повторные посещения. Спокойное со-

мнение, уточнение или изменение собственной позиции проявляются медленнее и часто вообще не оставляют видимого цифрового следа.

Это не означает, что социальные сети всегда продвигают негативный материал или что любой алгоритм сознательно стремится вызвать гнев. Корректнее сказать иначе: если основной целью становится удержание внимания, содержание, способное быстро вызвать сильную и измеримую реакцию, получает преимущество независимо от его долговременной ценности для пользователя.

Генеративный ИИ снимает последнее ограничение

Рекомендательные системы выбирают, что показать. Генеративный искусственный интеллект способен ещё и создавать сообщения.

Это новый этап. В прошлом борьбу за внимание ограничивала стоимость производства. Статью нужно было написать, фотографию — сделать, фильм — снять, музыку — записать. Даже информационный шум требовал человеческого времени.

Генеративные модели радикально снижают стоимость производства текстов, изображений, аудио и видео. Поток может пополняться быстрее, чем человек способен его проверять. Возникает не только проблема фальсификаций, но и более широкая проблема правдоподобного синтетического шума: материалов, которые выглядят осмысленными и убедительными, но не добавляют знания, не опираются на надёжные источники или бесконечно повторяют уже существующее.

Отношение меняется:

стоимость производства контента

объём доступного контента

ценность человеческого отбора и проверки

Рекомендательный ИИ определяет, какое сообщение с наибольшей вероятностью удержит конкретного пользователя. Генеративный ИИ потенциально позволяет создавать это сообщение в подходящей форме: с нужной длиной, интонацией, эмоциональной окраской и уровнем сложности.

Я не утверждаю, что все социальные платформы уже в полной мере реализуют персональное создание сообщений для психологического воздействия на каждого пользователя. Для такого категорического вывода потребовались бы конкретные доказательства. Но сама технологическая возможность соединить наблюдение, прогнозирование, генерацию и измерение результата означает качественное изменение информационной среды.

Борьба идёт уже не только за то, какую информацию мы увидим. Она затрагивает условия, в которых формируются наши привычки восприятия, интересы и представления о важном.

Личная литературная лаборатория

За годы работы на Проза.ру вокруг моих текстов возник большой массив взаимодействий с читателями: полученные рецензии, мои ответы, рецензии на произведения других авторов, личные сообщения, споры и продолжительные обсуждения. Этот материал нельзя считать репрезентативной выборкой всего общества. Читатели литературного портала отличаются от пользователей видеосервисов, подростковой аудитории социальных сетей и посетителей новостных платформ.

Тем не менее это редкое долговременное наблюдение за тем, как люди переходят — или не переходят — от чтения к публичному ответу.

По состоянию на выбранную дату моя страница показывала 5805 полученных рецензий при 317 298 уникальных читателях. Простое отношение этих показателей составляет: 1,83%

Но эту цифру нельзя называть точной долей читателей, оставивших отклик. Один человек мог написать несколько рецензий, а устройство счётчика платформы не позволяет восстановить индивидуальную историю каждого пользователя. Показатель не говорит и о том, сколько читателей внимательно осмыслили текст, но предпочли промолчать. Отсут-

ствие комментария не означает отсутствия мысли.

Следовательно, статистика не доказывает, что 98,17% аудитории остановились на уровне «рефлекса». Она показывает более скромный, но важный факт: между учтённым чтением и публично выраженным письменным откликом существует большой разрыв.

Другой пример относится к публикации на платформе TenChat. Пост о женском одиночестве получил около 162 тысяч показов и 183 комментария. В публикации находилась ссылка на мою книгу, посвящённую той же проблеме. По ней перешли 17 человек, книгу купили трое.

Это маркетинговая воронка, а не прибор для измерения рефлексии. На покупку влияли цена, доверие к автору, расположение ссылки, удобство перехода, готовность читать длинный текст и множество других обстоятельств. Нельзя утверждать, что каждый комментатор действовал реактивно, а каждый покупатель — рефлексивно. Глубокий комментарий может потребовать серьёзного осмысления, а покупка иногда совершается импульсивно.

Но этот случай наглядно показывает, как увеличивается количество необходимых действий при переходе от краткого контакта к длинному тексту:

- увидеть публикацию;
- остановиться;
- прочитать;
- отреагировать;

заметить ссылку;
перейти;
изучить описание;
принять решение;
заплатить;
начать читать;
дочитать;
применить прочитанное.

На каждом шаге возрастает цена — не только денежная, но и временная, когнитивная, мотивационная. Платформа помогает первому этапу, поскольку показ и комментарий поддерживают её собственные показатели вовлечённости. Но она не обязательно заинтересована в том, чтобы пользователь покинул ленту и на несколько часов ушёл читать книгу.

В этом различии между интересами читателя, автора и платформы находится один из центральных конфликтов современной информационной среды.

Пять диагнозов и одна общая карта

Я не первый, кто пишет о разрушении внимания и вытеснении глубокого чтения. За последние десятилетия появилось множество книг, каждая из которых описывает отдельную сторону проблемы.

Даниэль Канеман дал массовому читателю язык различения автоматических и контролируемых процессов мышления. Его Система 1 работает быстро и без значительного сознательного усилия; Система 2 требует внимания, контроля и включается не всегда.

Николас Карр исследовал, как интернет-среда влияет на привычки чтения и способность удерживать внимание на линейном тексте. Его тревога была сформулирована ещё до повсеместного распространения сегодняшних алгоритмических лент.

Йохан Хари собрал данные и свидетельства о множественных причинах ослабления внимания — от недосыпа до бизнес-моделей технологических платформ. Его работа важна переходом от индивидуальной силы воли к устройству среды, хотя ряд его выводов и журналистских методов требует критической проверки.

Джонатан Хайдт перенёс вопрос в область детского и подросткового развития. Он показал, насколько опасным может быть сочетание гиперопеки в физическом мире и недоста-

точной защиты ребёнка в цифровой среде. Причинная сила отдельных факторов остаётся предметом научного спора, но сам вопрос о влиянии смартфонов и социальных платформ на взросление уже невозможно игнорировать.

Шошана Зубофф дала экономическое описание системы, в которой человеческое поведение становится источником данных, а прогнозирование и модификация этого поведения — коммерческим продуктом.

Бён-Чхоль Хан рассмотрел информационное изобилие как новую форму власти: управление происходит не только через запрет и дефицит информации, но и через её переизбыток, скорость и непрерывное требование публичной реакции.

Эти авторы не страдают одной общей «слепотой», как можно было бы заключить из слишком резкой полемической формулы. Хари и Зубофф прямо анализируют экономических бенефициаров, Хан — власть, Хайдт — институциональные решения, Карр — свойства технологической среды. Моя задача не в том, чтобы объявить все предыдущие исследования неполными и предложить единственно правильный ответ.

Задача книги скромнее и одновременно шире: **свести когнитивный, технологический, экономический и культурный уровни в общую модель цены внимания.**

Каждый из перечисленных авторов работает со своей единицей анализа:

Канеман — с решением;

Карр — с чтением и нейропластичностью;

Хари — с системой факторов;

Хайдт — с поколением;

Зубофф — с бизнес-моделью;

Хан — с политическим и культурным режимом.

Я предлагаю рассмотреть, как эти уровни соединяются в конкретном моменте выбора: продолжить чтение или открыть уведомление, проверить источник или переслать заголовок, выдержать неопределённость или принять первое эмоционально удовлетворительное объяснение.

Рынок, государство и культурная индустрия

Было бы ошибкой видеть единственного автора современной цены внимания.

Платформенный капитал заинтересован в удержании пользователя, потому что время и поведенческие данные связаны с рекламной выручкой.

Новостные и развлекательные медиа конкурируют за ограниченное внимание и поэтому вынуждены приспособиться к метрикам клика, охвата и эмоционального отклика.

Государственные и политические акторы могут использовать плотный информационный поток, повторение и эмоциональную мобилизацию для повышения управляемости аудитории.

Эти силы не обязательно действуют согласованно. Между ними нет обязательного общего заговора. Напротив, они часто конкурируют. Но различающиеся цели могут вести к сходному результату: увеличению доли информации, рассчитанной на быстрый ответ, и сокращению пространства для медленного осмысления.

В одном случае цель — прибыль. В другом — политическая мобилизация. В третьем — рейтинги, просмотры или сохранение места на перенасыщенном рынке. Искусственный интеллект усиливает каждый из этих механизмов, пото-

му что позволяет быстрее анализировать поведение, точнее сегментировать аудиторию и дешевле производить адаптированный контент.

Поэтому вопрос «кому выгодно?» необходим, но недостаточен. Не менее важно спрашивать:

какие метрики управляют системой;

какое поведение они делают выгодным;

какие свойства человека система использует;

что остаётся неизмеримым;

кто контролирует цели алгоритма;

может ли пользователь выбрать неперсонализированную среду;

какие формы мышления поддерживаются, а какие вытесняются.

Не запретить реакцию, а восстановить выбор

Реактивный режим нельзя и не нужно уничтожать. Он необходим для ориентации, творчества, общения и безопасности. Эмоция не является врагом мысли. Нередко именно эмоциональный импульс заставляет человека открыть книгу, начать исследование, вступить за другого или изменить собственную жизнь.

Проблема начинается там, где импульс становится конечной точкой, а среда не поддерживает переход от реакции к пониманию.

Именно поэтому практический ответ книги я называю **конвертацией внимания**. Речь идёт не о подавлении быстрой реакции, а о создании мостов, по которым её энергия может перейти в вопрос, чтение, сопоставление, разговор и действие.

Такая конвертация должна происходить на трёх уровнях. На индивидуальном уровне необходим навык паузы: способность не отменять реакцию, а откладывать её на время, достаточное для проверки и осмысления.

На социальном уровне нужны пространства, где вдумчивое участие становится легче: библиотеки, семинары, книжные клубы, модерлируемые обсуждения, школы и профессиональные сообщества, поддерживающие не скорость, а каче-

ство ответа.

На институциональном уровне требуется иная архитектура выбора:

- право на хронологическую или неперсонализированную ленту;

- возможность понять причину рекомендации;

- прозрачное управление пользовательским профилем;

- видимые точки окончания вместо бесконечной прокрутки;

- отключённое по умолчанию автовоспроизведение;

- защита несовершеннолетних от поведенческой рекламы;

- независимый аудит рекомендательных систем;

- обозначение синтетического контента;

- оценка не только вовлечённости, но и долгосрочного благополучия пользователя.

Ни один из этих инструментов не является универсальным решением. Но вместе они меняют саму постановку вопроса. Вместо призыва «проявите больше силы воли» появляется задача перепроектировать среду, которая сейчас делает отвлечение лёгким, а сосредоточенность — героической.

Как устроена эта книга

В первой части я определяю два режима внимания — ре-активный и рефлексивный — и рассматриваю, из чего складывается их относительная цена. Здесь же анализируется моя авторская статистика со всеми её ограничениями: не как доказательство общественного закона, а как наблюдательный материал и источник исследовательских вопросов.

Во второй части последовательно разбираются шесть интеллектуальных карт кризиса внимания: Канеман, Карп, Хари, Хайдт, Зубофф и Хан. Для каждого автора важно установить не только то, что он увидел верно, но и границы его метода, силу доказательств и основные возражения критиков.

В третьей части эти карты соединяются. Я рассматриваю платформенный капитал, централизованное управление информационным потоком и культурную индустрию как различные силы, способные изменять цену внимания. Отдельное место занимает искусственный интеллект — не как мистический субъект с собственной волей, а как технологический усилитель целей, заданных людьми и институтами.

В четвёртой части речь идёт о формировании интереса. Рекомендательные системы не только выбирают информацию из готового массива, но и создают обратные связи, внутри которых предпочтения пользователя могут закрепляться, сужаться или радикализироваться. Генеративный ИИ до-

бавляет к отбору возможность практически неограниченного производства синтетического контента.

Последняя часть посвящена практике конвертации: личной паузе, глубокому чтению, социальным средам, образовательным методам, дизайну платформ и институциональным мерам. Я не обещаю простого лечения. Проблема, создаваемая одновременно на биологическом, культурном и экономическом уровнях, не может быть устранена одним приложением, одним законом или одним решением отдельного человека.

Почему этот разговор необходим

Я не питаю иллюзии, что одна книга остановит глобальную трансформацию внимания. Её не остановит и одна новая технология регулирования. Но общество не может изменить механизм, для которого у него нет точного языка.

Если мы называем происходящее только «зависимостью от телефона», проблема оказывается внутри слабого пользователя. Если говорим только об «экранном времени», исчезает разница между чтением научной статьи и бесконечным просмотром коротких роликов. Если обвиняем только искусственный интеллект, забываем, что цели алгоритму задают люди, компании и государственные институты. Если обвиняем только корпорации, недооцениваем человеческую потребность в новизне, признании и эмоциональной разрядке.

Необходим язык, способный удержать все эти уровни одновременно.

Цена внимания имеет биологическое основание, но не определяется одной биологией. Она формируется привычками, культурой, интерфейсами, экономическими стимулами и политическими решениями. Искусственный интеллект не создал человеческую уязвимость, но сделал её эксплуатацию быстрее, дешевле, точнее и индивидуальнее.

Телевидение боролось за внимание аудитории. Социаль-

ные сети научились измерять реакцию каждого пользователя. Рекомендательный ИИ замкнул наблюдение и воздействие в непрерывный контур. Генеративный ИИ потенциально позволяет не только выбрать сообщение, но и произвести его в форме, наиболее подходящей для конкретной аудитории.

Поэтому сегодня борьба идёт уже не только за минуты нашего времени.

Она идёт за то, какие темы мы считаем важными, какой темп восприятия считаем естественным, сколько неопределённости способны выдержать и остаётся ли у нас возможность отличать самостоятельно выбранный интерес от интереса, непрерывно подкрепляемого системой рекомендаций.

Я начал эту книгу с тишины, которая всё чаще остаётся после длинного текста. Но тишина неоднозначна. Она может означать равнодушие, усталость или отвлечение. А может быть признаком того, что человек остановился и думает.

Задача не в том, чтобы заполнить любую тишину новой реакцией.

Задача — вернуть человеку право самому решать, когда реагировать, когда молчать и когда превращать внимание в мысль.

ЧАСТЬ I. АНАТОМИЯ ВНИМАНИЯ: АВТОРСКАЯ РАМКА

Глава 1. Реакция и рефлексия: два режима внимания

Человек открывает социальную сеть, чтобы проверить одно сообщение. Через двадцать минут он обнаруживает себя далеко от первоначальной цели: просмотрено несколько коротких видео, прочитан спор незнакомых людей, открыт провокационный заголовок, оставлена эмоциональная реплика. Сообщение, ради которого человек взял телефон, осталось без ответа.

Такое происходит не обязательно из-за слабой воли, недостатка образования или сознательного решения потратить время впустую. В каждый отдельный момент пользователь совершал небольшое и внешне почти незначительное действие. Он задержался на фотографии, прочитал комментарий, открыл следующую публикацию, ответил на возражение. Ни один шаг не выглядел опасным. Однако их последовательность сформировала траекторию, которую человек

заранее не выбирал.

В этом эпизоде встречаются два режима внимания.

Первый быстро откликается на новизну, конфликт, движение, социальное одобрение и угрозу. Он помогает немедленно ориентироваться в происходящем. Второй удерживает цель, сравнивает варианты, проверяет основания и связывает отдельные впечатления в целостную картину. Первый запускает реакцию. Второй позволяет понять, почему она возникла и соответствует ли она нашим действительным намерениям.

В первоначальном варианте этой книги я обозначил их формулой **«рефлекс против рефлексии»**. Она выразительна, легко запоминается и передаёт конфликт между мгновенным откликом и осмыслением. Но эта формула требует уточнения.

Лайк, репост, эмоциональный комментарий или открытие ссылки — не рефлекс в строгом нейрофизиологическом смысле. Они включают восприятие, память, языковую обработку, социальную оценку и иногда вполне сознательное решение. Поэтому далее я буду говорить преимущественно о **реактивном** и **рефлексивном** режимах внимания. Слово «рефлекс» сохранится как авторский образ быстро запускаемой, в значительной мере автоматизированной реакции, а не как буквальный медицинский диагноз.

Это различие принципиально. Если превратить метафору в физиологическое утверждение, мы получим красивую, но

неточную теорию. Если же заранее определить границы понятий, формула «рефлекс против рефлексии» может стать полезной картой — при условии, что мы не принимаем карту за полное устройство мозга.

Не две половины мозга, а два способа обработки

Говоря о двух режимах внимания, легко представить внутри человека две самостоятельные системы: древний эмоциональный мозг и новую рациональную кору, которые постоянно борются друг с другом. Такой образ удобен, но современная нейронаука устроена сложнее.

Мозг не разделён на независимый «рефлекторный этаж» и отдельный «мыслящий этаж». Корковые и подкорковые структуры тесно взаимодействуют. Эмоция участвует в принятии сложных решений, а сознательное рассуждение способно обслуживать уже возникшее эмоциональное предпочтение. Быстрый ответ может включать приобретённое знание, накопленное десятилетиями профессионального опыта. Медленное рассуждение, напротив, не гарантирует правильного результата: человек способен долго, последовательно и логически изощрённо защищать ошибочную исходную посылку.

Следовательно, различие между реактивным и рефлексивным режимами нельзя свести к нескольким участкам

мозга. Это различие относится прежде всего к характеру обработки информации.

Реактивный режим обычно:

запускается быстро;

опирается на узнавание знакомых признаков;

требует сравнительно небольшого сознательного контроля;

чувствителен к яркости, новизне и эмоциональной значимости;

стремится к немедленному ответу;

легко превращается в видимое действие;

хорошо работает в привычных или срочных ситуациях.

Рефлексивный режим обычно:

требует удержания цели;

связывает несколько элементов информации;

допускает задержку ответа;

проверяет первое впечатление;

сравнивает альтернативные объяснения;

замечает неопределённость;

предполагает готовность пересмотреть собственную позицию;

нуждается в более устойчивом внимании.

Слово «обычно» здесь важно. Между режимами нет непроницаемой стены. Опытный врач может быстро распознать опасный симптом, потому что годы обучения превратили сложное знание в профессиональную интуицию. Начи-

нающий специалист, напротив, будет медленно сопоставлять признаки. Писатель может мгновенно почувствовать неудачную фразу, хотя не сразу объяснит, какое именно синтаксическое или ритмическое нарушение его остановило.

Реактивный режим способен содержать результат прежней рефлексии. То, что сегодня выполняется быстро, когда-то могло требовать длительного обучения.

Это обстоятельство особенно важно для практической части книги. Наша задача состоит не в том, чтобы постоянно удерживать человека в напряжённом состоянии сознательного контроля. Это было бы невозможно и вредно. Задача — создать условия, при которых результаты осмысления постепенно превращаются в устойчивые навыки, а автоматическая реакция перестаёт быть единственным доступным ответом.

Почему быстрый режим необходим

В публичной критике социальных сетей быструю реакцию часто изображают почти как дефект человеческой природы. Возникает морализаторская картина: разумный человек вдумчив, терпелив и последователен, тогда как слабый человек отвлекается, возмущается и нажимает кнопки.

Эта картина неверна.

Без быстрого режима человек не смог бы нормально жить. Нельзя заново анализировать каждое знакомое лицо, каж-

дое слово родного языка, каждый шаг по лестнице и каждую дорожную ситуацию. Огромная часть поведения должна выполняться автоматически, иначе сознание оказалось бы перегружено непрерывным выбором.

Реактивный режим помогает:

замечать опасность;

распознавать выражение лица;

ориентироваться в знакомой обстановке;

понимать интонацию;

выполнять освоенные действия;

быстро отвечать в стандартной ситуации;

экономить ограниченные возможности сознательного контроля.

Он необходим и для творчества. Не всякая идея возникает после линейного анализа. Иногда связь между явлениями обнаруживается внезапно, образ появляется раньше объяснения, а верная фраза приходит целиком. Интуиция, эмоциональный отклик и ассоциация не являются врагами мышления. Они часто дают ему исходный материал.

Проблема начинается не с существования быстрой реакции, а с исчезновения перехода от реакции к проверке.

Если человек увидел тревожный заголовок и немедленно переслал его, не открыв материал, первая реакция стала публичным действием. Если он остановился, прочитал текст, проверил источник и только после этого решил, заслуживает ли сообщение распространения, реакция превратилась в

начало рефлексии.

В обоих случаях исходный эмоциональный импульс мог быть одинаковым. Различие возникло в промежутке между импульсом и действием.

Этот промежуток — один из главных предметов книги.

Рефлексия начинается с паузы, но не заканчивается ею

Пауза сама по себе ещё не является размышлением. Человек может отложить ответ, а затем вернуться к первоначальному мнению без всякой проверки. Он может молчать из страха, усталости или равнодушия. Тишина после текста не доказывает, что читатель перешёл к глубокому осмыслению.

Но без паузы полноценная рефлексия почти невозможна.

Пауза создаёт возможность:

отделить первое впечатление от факта;

определить, какая эмоция возникла;

вспомнить первоначальную цель;

спросить, достаточно ли информации;

проверить источник;

рассмотреть альтернативное объяснение;

выбрать действие, а не только выполнить импульс.

Рефлексия — это не просто медленность. Человек может часами просматривать однотипные публикации, не переходя

для осмысления. И наоборот, опытный специалист способен за короткое время выполнить сложную проверку. Важна не продолжительность сама по себе, а наличие контроля над направлением внимания и готовность изменить вывод при появлении новых оснований.

Поэтому рефлексивный режим можно определить так:

Рефлексия — это управляемое осмысление, при котором человек способен удерживать цель, проверить первое впечатление, связать несколько элементов информации и при необходимости пересмотреть собственную позицию.

В этом определении нет требования обязательно написать длинный комментарий или прочесть толстую книгу. Молчаливый читатель может размышлять глубже активного участника спора. Короткая реплика может подвести итог серьёзному анализу. Длинный текст может быть автоматическим повторением привычных убеждений.

Следовательно, внешнее действие не даёт прямого доступа к внутреннему состоянию. Мы можем наблюдать поведение, но должны осторожно интерпретировать его.

Это правило особенно важно при работе со статистикой социальных платформ. Лайк, комментарий, время просмотра и покупка книги — измеримые действия. Глубина понимания, внутреннее сомнение и изменение картины мира измеряются намного труднее. Именно поэтому платформенная экономика получает преимущество: она оптимизирует то, что легко сосчитать, хотя легко измеримое далеко не все-

гда является наиболее ценным.

Откуда берётся цена осмысления

Почему человеку легче перейти к следующей публикации, чем продолжить чтение сложного аргумента?

Первый и самый очевидный ответ — время. Новое сообщение обещает немедленную перемену впечатления. Осмысление уже открытого текста требует оставаться с одной темой, даже если награда пока неясна.

Но время — только одна часть цены.

Когнитивная цена

Сложный текст требует удерживать несколько тезисов, помнить определения, различать факт и интерпретацию, связывать начало рассуждения с его продолжением. Чем больше элементов необходимо одновременно учитывать, тем выше нагрузка на рабочую память и контроль внимания.

Мотивационная цена

Человек охотнее прикладывает усилия, если ожидает значимый результат. Если польза текста неясна, а рядом находится более простая и эмоционально привлекательная альтернатива, продолжение чтения может казаться неоправданной затратой.

Эмоциональная цена

Рефлексия иногда угрожает уже сложившимся убеждениям. Проверить аргумент — значит допустить, что автор

может оказаться прав, а наша позиция — неполной или ошибочной. Гораздо легче найти фразу, которая позволяет немедленно отвергнуть неприятную мысль.

Социальная цена

Содержательный публичный ответ требует принять ответственность за слова. Человека могут не понять, высмеять или обвинить. Быстрый знак одобрения безопаснее развёрнутой позиции. Эмоциональная реплика, совпадающая с настроением группы, также может быть социально выгоднее осторожного анализа.

Цена упущенных стимулов

Читая одну длинную статью, человек отказывается от десятков других сообщений, каждое из которых обещает новизну. В среде бесконечного предложения сам факт сосредоточения воспринимается как потеря возможных впечатлений.

Цена неопределённости

Реактивный ответ часто даёт быстрое чувство ясности: это хорошо, это плохо, виноват этот человек, правы мы. Рефлексия нередко приводит к менее удобному выводу: данных недостаточно, причины множественны, ответственность распределена, решение неизвестно. Психологически завершённая, хотя и ошибочная картина может быть привлекательнее точного признания неопределённости.

Таким образом, цена рефлексии складывается не из одного физиологического ресурса. Она образуется на пересече-

нии внимания, памяти, мотивации, эмоций, времени, социальных норм и устройства среды.

Это более сложное объяснение, чем формула «мозг экономит энергию». Но именно оно позволяет понять, почему одну и ту же задачу человек воспринимает по-разному в разных обстоятельствах.

Текст, который кажется непосильным после бессонной ночи, может легко читаться утром. Спор, вызывающий немедленную агрессию в публичной ленте, может превратиться в спокойный разговор при личной встрече. Книга, которую человек откладывал несколько месяцев, иногда захватывает его после одного точного вопроса.

Цена осмысления реальна, но она не постоянна.

Биологическая основа и архитектура среды

У человека есть естественная чувствительность к новизне, угрозе, вознаграждению, социальному одобрению и неожиданному движению. Эти особенности не созданы цифровыми платформами. Они помогали ориентироваться в среде задолго до появления письменности, радио и смартфона.

Но из этого не следует, что современное распределение внимания является неизбежным природным состоянием.

Необходимо различать:

биологическую предрасположенность быстро замечать значимые стимулы;

культурную привычку определённым образом отвечать на них;

технологическую архитектуру, регулирующую частоту, форму и последовательность стимулов;

экономическую цель, ради которой эта архитектура оптимизируется.

Человеческий глаз реагирует на движение. Но природа не создавала бесконечную ленту движущихся изображений, индивидуально подобранных на основании предыдущих остановок взгляда.

Человек чувствителен к общественному признанию. Но природа не создавала числовой счётчик одобрения, видимый круглосуточно и сопоставляющий каждого пользователя с тысячами других.

Нас привлекает новизна. Но естественная среда не производила новый, потенциально интересный стимул после каждого движения большого пальца.

Биология предоставляет уязвимость. Культура учит обращаться с ней. Технология определяет интенсивность воздействия. Экономика задаёт направление оптимизации.

Поэтому ошибочны две крайности.

Первая утверждает, что платформы полностью программируют пассивного человека. Эта модель недооценивает различия между пользователями, способность к сопротив-

лению и активный выбор источников.

Вторая крайность объявляет любой результат следствием личной ответственности: если человек провёл три часа в ленте, значит, он сам этого захотел. Такая позиция игнорирует то, что среда специально проектируется для удержания внимания, тестируется на больших массивах поведения и непрерывно адаптируется к пользовательским реакциям.

Более точное описание находится между этими крайностями:

Человек сохраняет способность выбирать, но делает выбор внутри среды, которая не является нейтральной и систематически меняет относительную доступность разных действий.

Архитектура выбора вокруг одной секунды

Рассмотрим простой момент: человек видит заголовок, который вызывает возмущение.

У него есть несколько возможных действий:

открыть публикацию;

прочитать только начало;

перейти к первоисточнику;

посмотреть дату;

проверить автора;

найти независимое подтверждение;

- открыть комментарии;
- поставить отметку;
- переслать заголовок;
- написать возражение;
- ничего не делать.

Формально все эти варианты могут быть доступны. Но их цена различается.

Поставить отметку можно одним нажатием. Пересылка иногда требует двух. Комментарии находятся сразу под публикацией и предоставляют новое эмоциональное содержание. Первоисточник может быть спрятан за несколькими переходами, требовать регистрации или быть написан на другом языке. Проверка займёт десять минут, а результат может не дать однозначного ответа.

Архитектура интерфейса не запрещает проверку. Она просто делает реакцию легче.

Это и есть управление относительной ценой. Оно происходит без прямого приказа и часто без осознания со стороны пользователя. Каждый отдельный элемент кажется мелочью:

- положение кнопки;
- цвет уведомления;
- число непрочитанных сообщений;
- автоматический запуск следующего видео;
- отсутствие естественного конца ленты;
- показ наиболее конфликтных комментариев;
- предложение немедленно поделиться;

рекомендация похожего материала.

Но в совокупности эти элементы формируют путь наименьшего сопротивления.

Архитектура выбора действует не потому, что лишает человека свободы, а потому, что одна возможность оказывается заметнее, ближе и эмоционально привлекательнее другой. Свобода формально сохраняется, но стоимость её отдельных вариантов различается.

Именно это позволяет говорить о **цене внимания** не только как о внутреннем состоянии человека, но и как о свойстве среды.

Почему платформе видна реакция, но почти не видна мысль

Цифровые платформы работают с поведенческими сигналами. Они могут зарегистрировать, что пользователь:

остановил прокрутку;

посмотрел видео;

открыл комментарии;

поставил отметку;

переслал публикацию;

вернулся через несколько часов;

подписался;

купил товар.

Но система почти не видит, что произошло внутри чело-

века.

Она не знает напрямую:
понял ли он аргумент;
обнаружил ли ошибку;
изменил ли мнение;
испытал ли сочувствие;
решил ли ничего не публиковать;
продолжил ли размышлять после закрытия приложения;
стал ли внимательнее к другому человеку;
отказался ли от прежнего предубеждения.

Часть таких состояний можно вероятностно оценивать по косвенным признакам, но между поведенческим прогнозом и пониманием смысла остаётся разница.

Пользователь может долго смотреть на ложное сообщение, потому что пытается разобраться в нём. Алгоритм увидит длительное удержание. Человек может быстро закрыть точный материал, потому что уже знает его содержание. Система регистрирует короткий просмотр. Гневное чтение и заинтересованное чтение иногда оставляют похожий цифровой след.

Здесь возникает фундаментальная асимметрия: **реакция оставляет данные, рефлексия часто остаётся невидимой.**

Если платформа оптимизируется под видимые показатели, она неизбежно получает больше информации о действиях, чем о качестве понимания. В результате измеримое на-

чинает восприниматься как важное, а неизмеримое — как несуществующее.

Но отсутствие цифрового следа не означает отсутствия ценности.

Читатель, который закрыл социальную сеть и час размышлял над одной фразой, может быть важнее для культуры, чем сотня пользователей, оставивших мгновенные отметки. Для платформенной статистики ситуация выглядит наоборот: сотня действий создаёт измеримую вовлечённость, а один час молчаливой мысли может выглядеть как потеря пользователя.

Это расхождение между человеческой и платформенной ценностью проходит через всю книгу.

Искусственный интеллект замыкает петлю

Традиционные средства массовой информации тоже пытались вызвать реакцию. Редактор выбирал заголовок, рекламщик проверял слоган, телевизионный продюсер следил за рейтингами. Но обратная связь была относительно медленной и грубой. Газета не знала, на каком слове конкретный читатель остановился. Телевизионный канал видел обобщённые данные аудитории, но не мог мгновенно изменить программу для каждого зрителя.

Социальные сети и рекомендательные системы изменили

этот порядок.

Теперь платформа может собирать большое количество поведенческих сигналов, строить вероятностную модель интересов пользователя и на основании этой модели определять последовательность следующих показов. Искусственный интеллект здесь не является самостоятельным существом с собственными желаниями. Он выполняет цель, заданную людьми и организацией: например, повысить вероятность просмотра, возврата или другого измеримого действия.

Главное изменение состоит в скорости цикла:

показ → реакция → измерение → обновление модели → следующий показ

Каждая реакция становится не только завершением одного эпизода, но и входными данными для следующего.

Если пользователь задерживается на конфликтном материале, система получает основание показать ему похожий. Если он открывает комментарии под определённой темой, вероятность новых показов этой темы может увеличиться. Если короткий ролик удерживает его дольше спокойного анализа, модель делает практический вывод — не философский и не нравственный, а статистический.

Алгоритм не обязан заключать, что человек «любит гнев» или «не способен к глубокому чтению». Ему достаточно

установить, что при определённой последовательности показов вероятность продолжения сеанса возрастает.

Это важное ограничение языка. Нельзя без доказательств утверждать, что система читает мысли, полностью знает личность или сознательно разрушает рефлексию. Но нельзя игнорировать и другое: даже без понимания внутреннего мира алгоритм способен эффективно предсказывать отдельные действия и подстраивать выдачу под вероятность этих действий.

Управление поведением не всегда требует понимания смысла поведения.

От персонализации интереса к персонализации способа воздействия

Первое поколение интернет-рекомендаций преимущественно отвечало на вопрос: какие книги, фильмы, товары или темы могут понравиться человеку? Современные системы работают с гораздо более широким набором признаков и способны учитывать не только содержание, но и форму реакции.

Для одного пользователя эффективнее оказывается короткий конфликтный заголовок. Для другого — эмоциональная история. Для третьего — экспертный тон, создающий ощущение интеллектуальной надёжности. Четвёртый сильнее реагирует на страх упустить важное событие. Пятый

— на подтверждение принадлежности к группе.

Это не означает, что платформа обязательно строит психологический портрет в привычном человеческом смысле. Скорее она выявляет статистические зависимости между характеристиками материала, условиями показа и последующим поведением.

Различие принципиально:

человеческое понимание стремится объяснить личность;

поведенческая модель стремится предсказать действие.

Для коммерческой оптимизации второе часто достаточно.

Так персонализация постепенно выходит за пределы подбора темы. Она может затрагивать:

длину материала;

темп;

визуальное оформление;

эмоциональную окраску;

степень конфликтности;

последовательность показов;

время предложения;

тип социального подтверждения.

Раньше одна и та же газета пыталась заинтересовать множество разных людей общим заголовком. Теперь система способна искать отдельный порог реакции для разных групп и пользователей.

Поэтому ИИ следует рассматривать не как новую перво-причину человеческой импульсивности, а как технологию, которая делает эксплуатацию уже существующих особенностей:

точнее;
быстрее;
дешевле;
индивидуальнее;
непрерывнее;
масштабируемое.

Как алгоритм влияет на интерес

Интерес кажется внутренним и добровольным. Человек говорит: «Мне нравится эта тема», «Я сам выбрал этот канал», «Я хочу видеть такие материалы». Во многих случаях это действительно так. Нельзя приписывать алгоритму каждое предпочтение пользователя.

Однако интерес развивается не в пустоте. На него влияют частота контакта, знакомство, социальное подтверждение, эмоциональная награда и доступность альтернатив.

Предположим, человек однажды задержался на публикации о редком общественном конфликте. Это могло произойти случайно: необычная фотография, знакомое имя, резкий заголовок. Система предлагает второй материал. Пользователь открывает комментарии. Затем получает третий. Через

несколько дней тема занимает заметную часть его ленты.

Теперь происходит несколько изменений.

Во-первых, тема кажется распространённой, потому что человек встречает её часто.

Во-вторых, постоянная встреча создаёт ощущение её особой общественной значимости.

В-третьих, пользователь узнаёт имена, символы и типичные аргументы, поэтому каждый новый материал становится легче понимать.

В-четвёртых, эмоциональная реакция получает повторное подкрепление.

В-пятых, другие темы занимают меньшую долю экрана и постепенно выпадают из поля внимания.

Возникает петля:

**случайный или слабый интерес → повторный показ
→ узнавание → реакция → новые показы → укрепление
наблюдаемого интереса**

Эта схема не доказывает, что любой интерес искусственно создан. Она показывает, почему неправильно считать персонализированную ленту нейтральным отражением уже сформированной личности.

Алгоритм наблюдает поведение в среде, которую сам же непрерывно изменяет.

Это похоже на исследователя, который переставляет пред-

меты в комнате после каждого движения испытуемого, а затем объявляет, что лишь объективно фиксирует выбранный человеком маршрут. Выбор остаётся реальным, но пространство выбора уже не нейтрально.

Не только фильтрационный пузырь

Влияние персонализации часто описывается выражением «информационный пузырь»: человек якобы видит только то, что подтверждает его убеждения. Это важная проблема, но она не исчерпывает происходящего.

Алгоритмическая лента может показывать и противоположные взгляды — особенно если они вызывают возмущение и удерживают внимание. Пользователь получает не обязательно комфортный пузырь. Иногда он получает персонализированную зону постоянного раздражения.

Поэтому важен не только вопрос:

Какие убеждения подтверждает лента?

Не менее существенны другие вопросы:

какой эмоциональный режим она поддерживает;

к какому темпу приучает;

как часто требует переключения;

какую степень сложности делает привычной;

сколько времени оставляет между стимулом и действием;

какие формы общественного участия вознаграждает;

какую картину распространённости событий создаёт.

Человек может видеть множество противоположных мнений и всё равно оставаться внутри одного реактивного режима. Разнообразие позиций ещё не гарантирует рефлексии, если каждая позиция предлагается в форме краткого конфликта, требующего немедленно выбрать сторону.

Информационная свобода состоит не только в доступе к разным сообщениям. Она требует времени и условий для их сопоставления.

Генеративный ИИ и исчезновение дефицита содержания

Рекомендательные системы выбирают материалы из доступного массива. Генеративный искусственный интеллект добавляет возможность быстро увеличивать сам массив.

До недавнего времени производство убедительного текста, изображения, аудиозаписи или видеоматериала требовало заметных человеческих затрат. Это естественным образом ограничивало объём информационного потока. Ограничение не гарантировало качества, но создавало хотя бы минимальную цену производства.

Генеративные модели резко снижают эту цену. Один человек или организация могут создавать большое количество внешне связанных материалов, адаптировать их под различные аудитории, переводить, сокращать, усиливать эмоциональность и многократно менять форму подачи.

В результате возникает двойная система:
генеративный ИИ увеличивает предложение контента;
рекомендательный ИИ распределяет его в соответствии с
прогнозируемой реакцией аудитории.

Теоретически между ними может замкнуться новый контур:

создание вариантов → показ различным аудиториям → измерение реакции → отбор успешных форм → создание новых вариантов

Такой контур способен работать быстрее традиционной редакции. Однако здесь особенно важно не выдавать технологическую возможность за доказанный универсальный порядок. Разные платформы используют разные модели, цели и ограничения. Не каждая рекомендация является манипуляцией, а сгенерированный материал не обязательно представляет собой шум.

Генеративный ИИ может помогать:

объяснять сложные понятия;

переводить тексты;

создавать учебные материалы;

структурировать аргументы;

облегчать доступ к знаниям;

поддерживать людей с ограниченными возможностями;

ускорять научную и редакторскую работу.

Проблема определяется не самим фактом генерации, а сочетанием трёх условий:

- почти неограниченного производства;
- непрозрачного персонализированного распространения;
- оптимизации преимущественно под краткосрочную вовлечённость.

Если эти условия соединяются, предложение сообщений может расти быстрее, чем человеческая способность их проверять и осмысливать. Тогда дефицит перемещается: редкой становится не информация, а надёжный отбор.

Почему длинное не всегда глубоко, а короткое не всегда поверхностно

Книга, посвящённая кризису внимания, легко может впасть в романтизацию длинного текста. Возникает соблазн противопоставить благородную книгу примитивному короткому видео. Такое противопоставление было бы слишком простым.

Краткость может быть результатом большой интеллектуальной работы. Формула, афоризм, стихотворение, схема или короткое объяснение способны содержать больше смысла, чем многостраничное рассуждение. Видео может помочь понять процесс, который трудно представить по словесному описанию. Хорошая визуализация иногда снижает ненужную когнитивную нагрузку и освобождает внимание для су-

ти.

Длина сама по себе не является мерой рефлексии.

Длинный материал может:

повторять одну мысль;

создавать видимость глубины;

манипулировать читателем;

быть плохо структурированным;

не содержать проверяемых оснований.

Короткий материал может:

точно сформулировать проблему;

вызвать самостоятельный вопрос;

направить к источнику;

стать началом долгого размышления.

Поэтому настоящий конфликт проходит не между форматами, а между функциями.

Один формат закрывает реакцию на себе: вызвать эмоцию, получить действие, предложить следующий стимул. Другой формат служит мостом: привлекает внимание, но затем помогает перейти к контексту, источнику и самостоятельному выводу.

Вопрос не в том, короткий ли перед нами текст, а в том, **куда он ведёт внимание после первого контакта.**

Это различие станет основой понятия конвертации, которое будет подробно рассмотрено в практической части книги. Эмоциональный импульс можно использовать не только для удержания пользователя внутри бесконечного цикла. Он

способен стать входом в знание.

Не всякое молчание означает отсутствие мысли

Статистика социальных сетей приучает судить о реакции по видимым следам. Если публикация не получила комментариев, кажется, что она никого не затронула. Если получила сотни ответов — кажется значимой.

Но публичная активность и внутреннее воздействие не совпадают.

Человек может не ответить, потому что:

не нашёл точных слов;

хочет подумать;

опасается конфликта;

не любит публичные дискуссии;

сохранил материал на будущее;

обсудил его лично;

изменил мнение, но не сообщил об этом;

использовал идею в собственной работе;

счёл, что простой отметки недостаточно;

устал и отложил ответ.

И наоборот, множество комментариев может быть вызвано не глубиной материала, а его конфликтностью, двусмысленностью или способностью разделить аудиторию на лагерь.

Это означает, что в анализе моих собственных публикаций нельзя считать каждый комментарий рефлексией, а каждое молчание — её отсутствием. Количество откликов измеряет публичное поведение, но не внутреннюю работу читателя.

Тем не менее публичная тишина имеет культурное значение. Если человек осмыслил текст, но среда не предоставляет удобной формы для спокойного содержательного ответа, результат его мысли остаётся невидимым для других. Общество теряет возможность превратить индивидуальное понимание в совместное знание.

Поэтому проблема заключается не только в том, думают ли отдельные люди. Важно, существуют ли каналы, по которым зрелая мысль может стать частью общего разговора.

Социальные сети чрезвычайно хорошо распространяют реакцию. Значительно хуже они поддерживают медленное развитие аргумента, если этот аргумент не производит достаточного количества промежуточных сигналов вовлечённости.

Публичная ответственность как часть рефлексии

Написать содержательный ответ трудно не только потому, что необходимо подобрать слова. Публичное высказывание превращает внутреннюю мысль в социальный поступок.

Пока мнение существует внутри человека, оно может оставаться неопределённым. Его необязательно доводить до логического конца. Письменная формулировка обнаруживает пробелы: становится заметно, что один тезис не следует из другого, источник не проверен, понятие используется неточно.

Письмо заставляет мысль сопротивляться самой себе.

Именно поэтому письменная культура исторически играла особую роль в развитии рефлексии. Записанное суждение можно перечитать, сопоставить с предыдущей фразой, исправить, показать другому. Устная реакция исчезает в момент произнесения, если её не зафиксировали. Письменный текст сохраняет противоречия и позволяет вернуться к ним.

Но цифровое письмо имеет двойственную природу. С одной стороны, никогда прежде столько людей не обладали возможностью немедленно публиковать свои мысли. С другой — скорость публикации сокращает промежуток между возникновением фразы и её выходом в публичное пространство.

Технология письма, которая могла поддерживать рефлексию, превращается в канал мгновенной реакции.

Кнопка публикации не требует:

перечитать написанное;

проверить источник;

сформулировать возражение собеседника;

отделить факт от оценки;

подождать изменения эмоционального состояния.

В этом нет технической неизбежности. Интерфейс можно спроектировать иначе. Некоторые системы уже вводят предложения прочитать материал перед пересылкой, предупреждения о конфликтной формулировке или возможность отложенной отправки. Подобные меры не отменяют свободу высказывания, а добавляют промежуточный шаг между импульсом и публичным действием.

Цель не в том, чтобы замедлить любое общение. Цель — вернуть пользователю момент, в котором он может решить, хочет ли он действительно сказать то, что сейчас готова опубликовать его эмоция.

Профессиональная интуиция и дисциплина проверки

Мой опыт радиоразведки и криптографии научил меня уважать быструю профессиональную интуицию, но не доверять ей без проверки.

Опытный специалист иногда замечает аномалию раньше, чем способен объяснить её словами. В потоке появляется едва уловимое нарушение ритма, необычная последовательность или изменение, которое не совпадает с ожидаемой картиной. Это ощущение нельзя игнорировать. Но нельзя и объявлять его доказательством.

Интуиция формулирует гипотезу. Проверка устанавлива-

ет, заслуживает ли она доверия.

Тот же порядок нужен при анализе цифровой среды. Моё ощущение, что характер читательского отклика изменился, стало исходной гипотезой. Оно не превращается в научный факт только потому, что основано на двадцатилетнем опыте. Необходимо спросить:

- какие данные доступны;
- одинаково ли платформа считала показатели в разные годы;
- менялся ли состав аудитории;
- мигрировали ли обсуждения в другие каналы;
- влияет ли возраст читателей;
- сопоставимы ли тексты по жанру и длине;
- изменилась ли культура публичного комментария;
- достаточно ли одного автора для общего вывода.

Эти вопросы не уничтожают личное наблюдение. Они отдают сигнал от возможного шума.

На протяжении книги я буду различать три уровня утверждений.

Установленный факт

То, что подтверждается доступными данными или надёжными исследованиями: например, существование алгоритмического ранжирования, использование поведенческих сигналов, различие между суммарным показателем читателей и числом рецензий.

Обоснованная гипотеза

Вывод, согласующийся с несколькими источниками, но требующий дальнейшей проверки: например, предположение, что персонализированная выдача может не только отражать, но и укреплять определённые формы интереса.

Авторская интерпретация

Попытка связать разные уровни в общую модель: например, понятие относительной цены реактивного и рефлексивного режимов.

Такое разделение необходимо не только для научной честности. Оно само является практикой рефлексии: не придавать каждому убедительному наблюдению одинаковый статус.

Цена не имеет одного автора

Выражение «цена внимания» может создать впечатление, что кто-то однажды сознательно установил её и навязал обществу. Реальность сложнее.

У современной цены внимания несколько источников.

Биология

Человек чувствителен к новизне, угрозе, признанию и вознаграждению. Это исходные свойства, а не результат корпоративного заговора.

Личная история

Привычки, образование, сон, состояние здоровья, уровень стресса и профессиональная подготовка влияют на способность удерживать внимание.

Культура

Общество определяет, какие формы поведения считаются престижными. В одной среде ценится быстрый остроумный ответ, в другой — осторожность и основательность.

Технология

Интерфейс делает одни действия доступнее других. Бесконечная прокрутка, уведомления и автоматическое воспроизведение снижают трение при переходе к следующему стимулу.

Экономика

Платформа получает доход от рекламы или других действий пользователя. Метрики удержания становятся основой проектных решений.

Политика

Информационный поток может использоваться для мобилизации, отвлечения, поляризации или укрепления определённой картины мира.

Искусственный интеллект

ИИ ускоряет анализ поведения, персонализацию выдачи и создание вариантов контента. Он усиливает заданную цель, но не определяет её самостоятельно.

Ни один источник не объясняет всё. Биология не объяс-

няет конкретный дизайн ленты. Дизайн не объясняет всю человеческую импульсивность. Экономика платформ не исчерпывает государственное управление информацией. Искусственный интеллект не является причиной целей, которые в него заложены.

Поэтому точнее говорить не об одном авторе цены, а об архитектуре со множеством авторов.

Часть этой архитектуры возникла без единого плана как результат конкуренции. Часть была спроектирована сознательно. Часть поддерживается пользователями, которые одновременно страдают от системы и питают её своими действиями. Часть закреплена культурными ожиданиями мгновенной доступности и немедленного ответа.

Такая картина менее эффектна, чем обвинение одного виновника, но она лучше соответствует реальности.

Свобода пользователя и ответственность архитектора

Разговор об управлении вниманием часто упирается в спор о личной ответственности.

Одна сторона говорит: пользователь сам выбирает, что смотреть, поэтому платформа ни при чём.

Другая отвечает: алгоритмы настолько сильны, что человек превращён в беспомощный объект манипуляции.

Обе позиции упрощают проблему.

Человек сохраняет свободу, но свобода никогда не осуществляется вне условий. Если дверь открывается одним лёгким движением, а другой выход спрятан, заперт и не обозначен, формально выбрать можно оба пути. Практически их доступность различается.

Ответственность должна быть распределена.

Пользователь отвечает за собственные привычки, насколько способен их понимать и изменять. Образовательные институты отвечают за развитие навыков проверки и длительного внимания. Платформы отвечают за предсказуемые последствия архитектуры, которую они проектируют и оптимизируют. Государство отвечает за правила, защиту несовершеннолетних и недопущение злоупотреблений. Культурные институты отвечают за существование альтернативных пространств мысли.

Признание влияния архитектуры не отменяет личную ответственность. Оно делает её реалистичной.

Человеку трудно отвечать за выбор, если он не знает:
какие данные о нём собираются;
почему ему показан определённый материал;
какая цель оптимизируется;
можно ли отключить персонализацию;
как изменить или удалить поведенческий профиль;
какие последствия имеет каждое действие для будущей выдачи.

Свобода требует не только возможности нажать кнопку,

но и минимального понимания системы, внутри которой эта кнопка расположена.

Чего эта модель не утверждает

Чтобы избежать ложного расширения центральной идеи, необходимо сразу обозначить её границы.

Эта книга **не утверждает**, что:

все люди одинаково реагируют на цифровую среду;

любая быстрая реакция ошибочна;

всякое долгое размышление полезно;

социальные сети только вредят;

искусственный интеллект обладает собственной политической волей;

алгоритмы способны полностью контролировать личность;

отсутствие комментария означает отсутствие рефлексии;

покупка книги доказывает глубину мышления;

прошлые эпохи были временем всеобщей интеллектуальной сосредоточенности;

проблему можно объяснить одной физиологической причиной;

цифровой детокс является универсальным решением;

государственное регулирование автоматически защищает свободу;

рынок и государство всегда действуют одинаково.

Модель утверждает более ограниченную вещь:

Информационная среда способна изменять относительную доступность реактивного и рефлексивного поведения. Современные платформы, усиленные рекомендательным и генеративным ИИ, делают такое изменение более персонализированным, непрерывным и масштабируемым, чем прежние средства массовой коммуникации.

Это не окончательный закон человеческого сознания, а рабочая рамка. Её ценность определяется тем, помогает ли она точнее описывать наблюдаемые процессы, различать уровни ответственности и создавать практические решения.

От борьбы к конвертации

Название «рефлекс против рефлексии» предполагает борьбу. Но окончательная цель книги — выйти за пределы этой борьбы.

Реакция содержит энергию. Возмущение может стать началом расследования. Страх — поводом проверить реальную опасность. Любопытство — входом в обучение. Восхищение — началом творчества. Сочувствие — причиной практической помощи.

Вопрос состоит в том, обрывается ли процесс на первом эмоциональном действии или продолжается.

Платформенная среда часто организует замкнутый цикл:

стимул → эмоция → действие → новый стимул

Рефлексивная среда должна поддерживать другой цикл:

стимул → эмоция → пауза → вопрос → проверка → осмысленное действие

Я называю переход между этими циклами **конвертацией реакции в рефлексия**.

Конвертация не требует подавлять эмоцию. Она использует её как исходный импульс, но не позволяет алгоритму или группе заранее определить конечное действие.

Такое преобразование возможно на нескольких уровнях.

Человек может выработать привычку проверять источник перед пересылкой. Автор — построить короткий текст как мост к длинному материалу. Преподаватель — превратить эмоциональный спор в исследовательский вопрос. Платформа — ввести точку остановки, объяснение рекомендации или задержку перед распространением непроверенного сообщения. Общество — создать нормы, при которых изменение мнения не считается поражением.

На каждом уровне меняется цена. Проверка становится легче. Пауза перестаёт выглядеть слабостью. Рефлексия получает социальную и техническую поддержку.

Основная гипотеза книги

Теперь авторскую гипотезу можно сформулировать полностью.

Во-первых, реактивный и рефлексивный режимы являются необходимыми способами обработки информации. Ни один из них не сводится к добру или злу.

Во-вторых, автоматизированная реакция обычно быстрее запускается и легче превращается в видимое действие, тогда как рефлексия требует удержания цели, времени, контроля и готовности переносить неопределённость.

В-третьих, относительная цена этих режимов зависит не только от человека. Её изменяют интерфейсы, социальные нормы, экономические стимулы, политические цели и культурные институты.

В-четвёртых, цифровые платформы преимущественно видят и измеряют поведенческие реакции. Если их системы оптимизируются под вовлечённость, измеримое действие получает преимущество перед внутренним осмыслением, которое часто не оставляет цифрового следа.

В-пятых, рекомендательный ИИ замыкает реакцию в обратную связь: поведение пользователя влияет на последующую выдачу, а выдача — на условия формирования следующей реакции.

В-шестых, генеративный ИИ снижает цену производства

контента и создаёт возможность быстро адаптировать сообщения к разным аудиториям. Поэтому человеческий отбор, проверка источников и способность удерживать цель становятся ещё ценнее.

Наконец, решение не может состоять только в запрете раздражителей или призыве к силе воли. Необходима конвертация — личная, социальная и институциональная архитектура перехода от импульса к осмысленному действию.

Эта гипотеза не требует считать человека жертвой без свободы. Напротив, она ставит вопрос о том, какие условия необходимы для реального, а не только формального выбора.

Вопрос следующей главы

В этой главе были определены два режима внимания и границы авторской терминологии. Реактивный режим не является простым физиологическим рефлексом, а рефлексивный — не синонимом медлительности или безошибочности. Их различие проходит через степень контроля, устойчивость цели, отношение к первому впечатлению и готовность к проверке.

Но пока остаётся открытым главный вопрос: почему переход к рефлексии субъективно воспринимается как дорогой?

Недостаточно сказать, что человек ленив или что мозг экономит энергию. Необходимо рассмотреть, как соединя-

ются:

- когнитивное усилие;
- мотивация;
- ожидаемая награда;
- временное дисконтирование;
- переменное подкрепление;
- цена переключения;
- привычка;
- эмоциональное возбуждение;
- устройство интерфейса;
- алгоритмическая персонализация.

Следующая глава будет посвящена именно этой экономике — не только метаболической, но прежде всего поведенческой и архитектурной. Она должна объяснить, почему один вариант кажется лёгким здесь и сейчас, а другой откладывается, даже когда человек понимает его долговременную ценность.

И почему искусственный интеллект впервые позволяет перестраивать это соотношение не только для массовой аудитории, но и для каждого пользователя отдельно.

ЧАСТЬ I. АНАТОМИЯ ВНИМАНИЯ: АВТОРСКАЯ РАМКА

Глава 2. Дёшево здесь и сейчас: из чего складывается цена внимания

В конце предыдущей главы остался открытым главный вопрос: почему немедленная реакция так часто получает преимущество перед осмыслением, даже если человек понимает, что вдумчивое действие принесёт ему больше пользы?

Самый простой ответ — человек стремится экономить усилия. В нём есть доля истины, но он не объясняет всего. Один и тот же человек способен несколько часов решать сложную профессиональную задачу, а вечером не может дочитать десять страниц книги. Мы добровольно изучаем иностранные языки, пишем статьи, осваиваем музыкальные инструменты, тренируемся и решаем задачи, не обещающие мгновенного результата. Значит, человек избегает не усилия как такового. Он избегает усилия, которое в данный момент кажется неоправданным, навязанным или не обещающим достаточно ценного результата.

Поэтому цена внимания зависит не только от сложности задачи. Она складывается из времени, мотивации, ожидаемой награды, эмоционального состояния, привычки и доступных альтернатив. Пока рядом нет лёгкого развлечения, книга может казаться привлекательной. Когда на том же экране появляются десятки новых стимулов, её относительная цена возрастает, хотя сама книга не стала труднее.

Именно относительная, а не абсолютная цена находится в центре этой главы.

Ограниченный ресурс — не только энергия

Человеческий мозг составляет небольшую часть массы тела, но потребляет значительную долю энергии организма в состоянии покоя. Этот известный факт часто используют для объяснения интеллектуальной лени: поскольку мышление требует больших затрат, мозг якобы всегда старается уклониться от сложной работы.

Такая картина слишком проста.

Мозг действительно является энергетически дорогим органом. Однако из этого не следует, что каждый акт рефлексии резко повышает общий расход энергии или что содержательный комментарий можно буквально противопоставить «почти бесплатному» лайку по количеству потреблённой глюкозы. Субъективное ощущение умственного усилия

зависит не от одного энергетического показателя.

Чтобы продолжать сложную работу, человеку необходимо удерживать цель, сохранять в памяти несколько элементов, подавлять отвлекающие импульсы и понимать, ради чего он прикладывает усилия. На выбор влияют усталость, стресс, предыдущий опыт и уверенность в том, что результат вообще достижим.

Поэтому мозг точнее представить не как бухгалтерию, экономящую каждую калорию, а как систему распределения ограниченного внимания и контроля. Человек легче продолжает деятельность, когда ожидаемый результат кажется ему значительнее затрат. Но и ценность результата, и величина затрат воспринимаются субъективно.

Один читатель видит в сложной книге обещание открытия. Другой — двести страниц работы без ясной пользы. Для историка архивный документ может быть захватывающим, для неподготовленного человека — почти непроницаемым. Один и тот же текст меняет цену в зависимости от цели, подготовки и обстоятельств чтения.

Это означает, что среда, поддерживающая рефлекссию, должна не только уменьшать ненужные препятствия, но и делать смысл усилия видимым. Человеку легче пройти трудный путь, когда он понимает, куда этот путь ведёт.

Не лень, а цепочка малых решений

Слово «лень» часто закрывает объяснение там, где оно только должно начаться.

Если человек откладывает сложный текст и открывает социальную сеть, он может сказать себе: «Мне не хватило дисциплины». Но почему её хватило утром и не хватило вечером? Почему один текст удалось дочитать, а другой — нет? Почему уведомление победило задачу именно в эту минуту?

Цифровая платформа редко предлагает пользователю принять большое и очевидное решение: отказаться от книги и потратить вечер на ленту. На такой вопрос многие ответили бы отрицательно. Вместо этого человеку предлагается последовательность малых действий:

- проверить одно уведомление;
- открыть один комментарий;
- ответить одной фразой;
- посмотреть один ролик;
- перейти к следующей публикации.

Цена каждого шага кажется ничтожной. Итоговая цена всей последовательности остаётся скрытой.

Так возникает один из главных парадоксов цифрового поведения: человек не выбирает провести час в ленте, но многократно выбирает каждый следующий короткий шаг, из которого этот час складывается.

Для книги, исследования или профессиональной задачи ситуация обратная. Читателю приходится заранее принять более крупное обязательство: удерживать одну тему, переносить временное непонимание и ждать результата. Цифровой поток ничего подобного не требует. Он просит лишь ещё несколько секунд.

Немедленная и отложенная награда

Поведенческая экономика давно изучает склонность человека снижать ценность результата по мере его удаления во времени. Небольшая награда сейчас нередко кажется привлекательнее более крупной награды позже. Это явление называют временным, или гиперболическим, дисконтированием.

Оно не означает, что человек неспособен планировать будущее. Люди годами учатся, создают семьи, откладывают деньги, пишут книги и жертвуют сегодняшним удобством ради отдалённой цели. Но близость награды сама по себе придаёт ей дополнительную силу.

Социальная сеть предлагает результат немедленно. Новый материал появляется сразу. Отметка публикуется одним нажатием. Ответ собеседника может прийти через секунды. Число реакций обновляется непрерывно. Следующий ролик запускается автоматически.

Рефлексивная деятельность устроена иначе. Смысл слож-

ного текста раскрывается постепенно. Польза обучения может проявиться через месяцы. Хороший аргумент требует подготовки. Книга иногда становится по-настоящему значимой только после нескольких глав.

Конкуренция поэтому оказывается неравной. С одной стороны — небольшая, но быстрая и понятная награда. С другой — потенциально более ценный, но отложенный и не вполне гарантированный результат.

В естественной среде предпочтение близкой награды нередко было рациональным. Возможность могла исчезнуть, ресурс — достаться другому, будущее — оказаться непредсказуемым. Цифровая среда воспользовалась этой древней чувствительностью, но устранила прежнее ограничение: теперь малые награды можно предлагать почти непрерывно.

Это не делает пользователя безответственным или безвольным. Он оказывается в среде, где одна возможность специально приближена, упрощена и эмоционально подсвечена, а другая требует времени и самостоятельной организации.

Когда продолжение становится настройкой по умолчанию

В условиях дефицита человеку приходится искать стимул. В условиях цифрового изобилия стимул ищет человека.

Пятьдесят лет назад телевизионная передача начиналась в назначенный час и заканчивалась. Газета имела последнюю

страницу. Киносеанс завершался. Книга также имела физические границы. Это не делало прошлое эпохой всеобщей сосредоточенности: люди отвлекались, скучали и выбирали лёгкие развлечения задолго до интернета. Но материальные носители создавали естественные точки остановки.

Бесконечная цифровая лента устранила многие из них. Следующая публикация уже загружена, новый ролик запускается автоматически, рекомендации обновляются без конца, а уведомления возвращают пользователя в поток после выхода из приложения.

Раньше продолжение нередко требовало отдельного решения. Теперь отдельного решения требует остановка.

Свобода формально сохраняется: пользователь в любой момент может закрыть приложение. Но усилие перераспределяется. Продолжение происходит почти автоматически, тогда как остановка требует вспомнить первоначальную цель, прервать начавшуюся последовательность и отказаться от обещания следующего интересного элемента.

Здесь архитектура интерфейса непосредственно влияет на цену внимания. Она не запрещает рефлекссию, но делает реактивное продолжение путём наименьшего сопротивления.

Сила непредсказуемости

Не каждая публикация в ленте интересна. На первый

взгляд это должно ослаблять желание продолжать просмотр. Однако непредсказуемость результата способна поддерживать повторяющееся действие даже тогда, когда большинство отдельных попыток не приносит удовлетворения.

Экспериментальная психология давно исследует режимы подкрепления, при которых награда следует за действием не каждый раз, а непредсказуемо. Поведение при этом может становиться особенно устойчивым: субъект не знает, какая именно попытка принесёт результат.

Пользователь, обновляющий ленту, также не знает, что увидит дальше: скучную рекламу, важную новость, сообщение знакомого, смешное видео, фотографию, конфликт или подтверждение собственного мнения. Именно неизвестность поддерживает ожидание.

Разумеется, нельзя утверждать, что каждая социальная платформа прямо копирует эксперименты Скиннера или что каждый дизайнер сознательно создаёт цифровую «камеру для голубей». Функциональное сходство не доказывает прямого исторического переноса. Но непредсказуемая последовательность цифровых вознаграждений действительно напоминает режим переменного подкрепления и помогает понять, почему человек продолжает просматривать даже ту ленту, которая уже не приносит ему заметного удовольствия.

Ему необязательно нравится каждый материал. Достаточно ожидать, что следующий окажется важным.

Ожидание сильнее удовольствия

В популярной литературе дофамин часто называют «гормоном удовольствия», а цифровые продукты — машинами для выдачи «дофаминовых доз». Это удобный, но неточный образ.

Дофаминовые системы связаны не только с удовольствием, но и с обучением, мотивацией, ожиданием и расхождением между предполагаемым и полученным результатом. Для понимания цифрового поведения особенно важно предвосхищение награды.

Красный значок ещё не сообщает, что находится внутри приложения. Он только обещает, что там может быть нечто социально значимое. Уведомление о реакции не говорит, поддержал нас человек или возразил. Именно неопределённость заставляет открыть приложение.

Проверка может не принести ничего ценного. Но действие уже было вызвано ожиданием. Если иногда за ним следует важное сообщение, приятная реакция или эмоционально сильный материал, привычка сохраняется.

Поэтому цифровая среда часто побеждает не силой самого удовольствия, а силой его обещания. Короткий вопрос «что там?» требует немедленного ответа. Вопрос, поставленный сложной книгой, может получить ответ только через двадцать страниц.

Цена переключения

Проверка телефона занимает несколько секунд, поэтому кажется почти бесплатной. Однако время отвлечения и его реальная когнитивная цена не совпадают.

При переключении человеку нужно остановить текущую деятельность, перенести внимание, понять новый контекст, выполнить действие, а затем вспомнить прежнюю цель и восстановить прерванную мысль. Часть внимания ещё некоторое время может оставаться связанной с предыдущим объектом. Это явление называют остатком внимания.

Особенно дорого обходятся переключения при задачах, требующих удерживать сложную внутреннюю структуру: написании текста, анализе документа, программировании, переводе, работе с архивами или чтении философского рассуждения. После короткого отвлечения человек возвращается не просто к предложению на странице — ему приходится заново собирать контекст.

Поэтому вред создаёт не только общая продолжительность отвлечений, но и число разрывов. Можно провести за рабочим столом весь день, но ни разу не войти в состояние глубокого сосредоточения, если мысль прерывается каждые несколько минут.

Со временем для переключения уже не требуется уведомление. Человек сам открывает телефон при первом затрудне-

нии, в паузе между предложениями или при появлении скуки. Внешний сигнал превращается во внутреннюю привычку.

Наградой в таком случае становится не содержание ленты, а быстрое избавление от дискомфорта: интеллектуального напряжения, неопределённости или страха не справиться с задачей. Социальная сеть предлагает мгновенный выход именно в тот момент, когда сложная работа ещё не успела принести удовлетворение.

Порог погружения и сила привычки

Сосредоточение редко возникает мгновенно. Для входа в сложную деятельность требуется время: нужно определить задачу, восстановить контекст и связать отдельные элементы. Первые минуты часто являются самыми трудными, потому что цена уже ощущается, а результат ещё не появился.

Затем работа может стать легче. Один вопрос начинает вести к другому, понимание растёт, возникает внутренняя связность. Человек входит в состояние погружения, при котором сама деятельность начинает поддерживать внимание.

Цифровое отвлечение особенно эффективно на первом этапе. Оно предлагает быструю награду раньше, чем книга или задача успели раскрыть свою ценность. Если процесс каждый раз обрывается в первые минуты, человеку начинает казаться, что он утратил способность читать или сосредото-

точиваться. Возможно, способность не исчезла — деятельность просто не доходит до порога погружения.

Привычка дополнительно меняет воспринимаемую цену. Регулярно читающий человек быстрее распознаёт структуру аргумента, лучше переносит временное непонимание и увереннее ждёт, что смысл раскроется дальше. Если же пользователь сотни раз повторяет короткий цикл «стимул — реакция — новый стимул», этот способ поведения становится всё доступнее.

Осторожнее говорить не об «атрофии рефлексии», а об изменении привычности двух режимов. Часто повторяемая реактивная последовательность запускается легче. Длительное внимание без регулярной практики начинает восприниматься как более трудное. Но эта способность не обязательно исчезает необратимо: практика способна вернуть ей доступность.

Почему вечером лента побеждает книгу

В конце рабочего дня социальная сеть получает преимущество не обязательно потому, что человек считает её важнее. Изменяется его состояние.

После продолжительной нагрузки сложнее удерживать цель, переносить неопределённость и начинать деятельность с отложенным результатом. Одновременно привлекательнее становятся знакомые, короткие и эмоционально ясные сти-

мулы, не требующие подготовки.

Это не означает, что человек буквально исчерпал особое «топливо самоконтроля». Представление о силе воли как о запасе, механически уменьшающемся после каждого решения, остаётся предметом научных споров. Но усталость, стресс, мотивация и ожидания действительно меняют воспринимаемую цену действия.

Поэтому призыв «просто проявите дисциплину» часто не работает. Он предполагает, что человек всегда принимает решение в одинаковых условиях. На деле выбор утром и выбор поздно вечером — не один и тот же выбор.

Алгоритмическая система способна учитывать эту изменчивость косвенно. Она фиксирует, в какое время пользователь чаще открывает приложение, дольше смотрит видео и активнее комментирует. Искусственному интеллекту не обязательно понимать причину уязвимости, чтобы научиться предсказывать момент, когда определённый материал с большей вероятностью вызовет реакцию.

Социальная награда

В социальных сетях внимание направлено не только на содержание. Пользователю важно знать, кто ответил, сколько людей согласились, заметили ли его публикацию и как его позиция выглядит внутри группы.

Социальная награда особенно сильна, потому что затра-

гивает принадлежность, статус и признание. Даже отрицательный ответ способен удерживать внимание: человек возвращается, чтобы защититься, проверить продолжение конфликта или найти поддержку.

Комментарий поэтому может выполнять две функции. Первая — содержательная: выразить мысль, задать вопрос, привести аргумент. Вторая — социальная: обозначить принадлежность, защитить статус или ответить на угрозу. Часто обе функции соединяются.

Алгоритмической системе легче измерить интенсивность взаимодействия, чем его качество. Если спор создаёт много ответов, возвратов и дополнительного времени просмотра, он может получить дальнейшее распространение независимо от того, приблизились ли участники к пониманию.

Алгоритм не «хочет» разозлить людей. У него нет человеческих намерений. Важно другое: какие действия вознаграждает заданная ему система оптимизации и какие виды содержания производят эти действия чаще.

Искусственный интеллект и персональная цена реакции

До появления рекомендательных систем редактор работал с массовой аудиторией. Он мог предполагать, что сенсация или скандал привлекут многих, но не мог непрерывно измерять реакцию каждого читателя.

ИИ меняет масштаб наблюдения. Система способна учитывать, какие темы пользователь открывает, сколько времени проводит у материала, возвращается ли к нему, читает ли комментарии и какие формы подачи вызывают у него больше действий.

В результате персонализируется не только содержание ленты, но и путь к реакции. Один человек чаще откликается на конфликт, другой — на страх упустить событие, третий — на эмоциональную историю, четвёртый — на экспертный тон. Алгоритму необязательно понимать внутренние причины. Достаточно обнаружить устойчивую связь между формой показа и последующим действием.

При этом система не только отражает интересы. Если она увеличивает долю определённых материалов, пользователь начинает действовать уже в изменённой среде. Его новое поведение становится основанием для следующих рекомендаций. Так наблюдение и воздействие замыкаются в единую обратную связь.

Это не значит, что алгоритм полностью создаёт личность или способен навязать любое убеждение. Его прогнозы вероятностны, а пользователь сохраняет возможность сопротивления и самостоятельного поиска. Но персонализированная лента не является нейтральным зеркалом. Она участвует в формировании условий, при которых одни интересы получают постоянное подкрепление, а другие исчезают из поля зрения.

Генеративный ИИ усиливает этот механизм, снижая стоимость создания вариантов одного сообщения. Заголовок можно сделать спокойным, тревожным, конфликтным или экспертным, а затем определить, какая форма вызывает больше действий у конкретной аудитории. Раньше редактору приходилось угадывать, что подействует на массу. Теперь система может производить варианты и отбирать наиболее результативные.

Однако ИИ способен снижать цену не только реакции, но и рефлексии. Он может перевести источник, объяснить термин, сопоставить позиции, помочь сформулировать вопросы и найти противоречия. Направление зависит от цели. Если система оптимизируется под удержание, она облегчает следующее действие. Если она создаётся ради понимания, то может облегчить следующий вопрос.

Пример из моей практики

Несколько лет назад я разместил на своей странице две публикации с разницей в несколько часов. Первая была короткой личной заметкой с фотографией. Вторая — подробным аналитическим разбором, потребовавшим работы с архивными материалами.

К вечеру короткая заметка получила около сорока откликов, а большой разбор — три.

Этот эпизод хорошо иллюстрирует разницу в цене внеш-

него действия, но не доказывает причинный закон. На результат могли повлиять тема, фотография, время публикации, длина, настроение аудитории и особенности показа материала. Нельзя утверждать и того, что люди, не оставившие комментария, не осмыслили аналитический текст.

Через несколько дней я получил личные сообщения от читателей, сообщавших, что большой разбор произвёл на них более сильное впечатление, чем короткая заметка. Но им потребовалось время, чтобы обдумать прочитанное. Одна читательница написала:

«Мне нужно было подумать, а на странице думать не принято — там принято реагировать».

Эта фраза не является научным доказательством, но точно описывает социальный темп платформы. Публичная площадка ожидает быстрого ответа. Если мысль созревает несколько часов или дней, она может появиться слишком поздно: обсуждение закончилось, публикация ушла вниз, внимание аудитории переместилось к новой теме.

Рефлексия не обязательно исчезает. Она часто уходит в невидимую область — личное сообщение, разговор вне платформы, отложенную мысль или молчание.

Доступное не всегда побеждает — но получает преимущество

Первоначальное название главы содержало категориче-

скую формулу: «почему дешёвое всегда побеждает дорогое». Слово «всегда» необходимо уточнить.

Люди часто выбирают трудный путь, когда цель для них значима, результат понятен, прогресс заметен, а среда поддерживает сосредоточение. Шахматист часами анализирует позицию. Музыкант повторяет сложный фрагмент. Исследователь работает в архиве. Читатель погружается в роман. Эти действия требуют усилий, но их субъективная ценность выше затрат.

Поэтому точнее сформулировать основной принцип так:

При прочих равных более доступное действие получает стартовое преимущество. Но значимая цель, навык и поддерживающая среда способны сделать трудный путь предпочтительным.

Эта поправка принципиальна. Если бы дешёвое побеждало неизбежно, образование, культура и личная дисциплина были бы бессмысленны. Но история показывает, что общества умеют создавать формы, в которых человек добровольно принимает высокую цену обучения, творчества и ответственности.

Вопрос не в том, можно ли заставить человека думать. Вопрос в том, как сделать осмысление достижимым и значимым.

Две экономики в одной секунде

В момент выбора встречаются две экономики.

Первая — экономика человеческого внимания. Пользователь распределяет ограниченное время между действиями разной сложности, срочности и ценности.

Вторая — экономика платформы. Компания распределяет показы так, чтобы повысить удержание, возвращаемость, рекламную эффективность или вероятность другого измеримого действия.

Человек решает, продолжать ли чтение. Платформа определяет, какой стимул показать рядом. Человек чувствует усталость. Система учитывает, какие материалы чаще работают в это время. Пользователь колеблется. Алгоритм уже располагает данными о множестве его предыдущих решений и решений других людей со сходным поведением.

Эта встреча неравна. У человека ограниченное внимание и неполное знание о системе. Платформа анализирует огромные массивы данных, тестирует варианты и непрерывно совершенствует прогнозы.

Но неравенство не означает беспомощности. Оно показывает, что ответ не может быть только индивидуальным. Если проблема создаётся не только привычками человека, но и архитектурой среды, часть решения должна быть архитектурной.

Итог

Немедленная реакция получает преимущество не потому, что люди стали глупее или ленивее. Она выигрывает, когда находится ближе, требует меньше шагов, обещает быструю награду, снимает дискомфорт, поддерживается привычкой и автоматически продолжается интерфейсом.

Рефлексия становится труднее, когда её результат отложен, польза неясна, задача требует удерживать сложный контекст, а рядом постоянно появляются эмоционально привлекательные альтернативы.

Поэтому правильнее говорить не «дешёвое всегда побеждает дорогое», а иначе:

Доступное получает преимущество, особенно когда система непрерывно снижает его цену и делает немедленную награду заметнее.

Искусственный интеллект усиливает этот механизм: быстрее измеряет реакции, точнее прогнозирует действия, персонализирует поток и удешевляет создание новых вариантов контента. Но тот же ИИ способен облегчать поиск, перевод, проверку и сопоставление источников. Направление определяется не машиной как таковой, а целями, метриками и правилами системы, в которую она встроена.

Чтобы поддержать рефлексию, недостаточно призывать человека чаще выбирать трудное. Необходимо менять усло-

вия, в которых реактивное действие почти не требует решения, а осмысленное становится неоправданно дорогим.

В следующей главе эта модель будет сопоставлена со статистикой моей страницы на Проза.ру. Однако суммарные цифры не следует принимать за непосредственное измерение внутренней работы читателя или за доказательство двадцатилетнего угасания рефлексии. Они показывают цифровой след поведения — а след, каким бы точным он ни был, ещё не является полной картиной сознания.

Примечания

Высокая доля энергетических затрат мозга в общем обмене организма рассматривается в работе: Attwell, D., Laughlin, S. B. «An Energy Budget for Signaling in the Grey Matter of the Brain», *Journal of Cerebral Blood Flow & Metabolism*, 2001. Этот факт сам по себе не доказывает резкого увеличения общего энергопотребления при каждом акте сложного мышления.

Временное и гиперболическое дисконтирование рассматривается, в частности, в работах: Ainslie, G. *Picoeconomics*, 1992; Kable, J. W., Glimcher, P. W. «The Neural Correlates of Subjective Value during Intertemporal Choice», *Nature Neuroscience*, 2007.

Классическое исследование режимов подкрепления: Ferster, C. B., Skinner, B. F. *Schedules of Reinforcement*, 1957.

Функциональное сходство цифровой ленты с переменным подкреплением не является доказательством прямого переноса лабораторной модели в дизайн каждой платформы.

О роли дофамина в предсказании вознаграждения: Schultz, W. «Dopamine Reward Prediction Error Signalling», Nature Reviews Neuroscience, 2016. Популярное выражение «дофаминовая доза» чрезмерно упрощает роль дофаминовых систем в обучении и мотивации.

О цене переключений и остатке внимания: Leroy, S. «Why Is It So Hard to Do My Work? The Challenge of Attention Residue When Switching between Work Tasks», Organizational Behavior and Human Decision Processes, 2009.

Представление об истощении силы воли как универсальном ограниченном ресурсе остаётся дискуссионным. Раннюю модель см.: Baumeister, R. F. et al. «Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource?», Journal of Personality and Social Psychology, 1998. Последующие исследования поставили под сомнение универсальность и величину эффекта.

Глава 3. 317 298 читателей: что показывает и чего не показывает моя статистика

В предыдущей главе я описал цену внимания как результат взаимодействия нескольких факторов: когнитивного усилия, ожидания награды, привычки и архитектуры цифровой среды. Теперь необходимо проверить, можно ли увидеть след этого механизма в моей собственной литературной практике.

Начать следует с методологической оговорки. Именно она определяет границу между наблюдением и доказательством.

По состоянию на 20 августа 2026 года официальная страница автора на портале Проза.ру показывала три основных числа: 1896 произведений, 317 298 уникальных читателей и 5805 полученных рецензий. Эти показатели меняются ежедневно, поскольку счётчик продолжает работать. Поэтому далее я использую только один зафиксированный срез, привязанный к конкретной дате.

У меня нет полной статистики по годам. Платформа не позволяет увидеть, сколько читателей приходило в 2006, 2016 и 2026 годах, как менялось соотношение просмотров и откликов, происходило ли это изменение постепенно или скачками. Я мог бы попытаться восстановить динамику по

отдельным публикациям, сохранившимся письмам и памяти, но такая реконструкция не обладала бы достаточной надёжностью.

Следовательно, эта глава не доказывает двадцатилетнее угасание рефлексии. Она представляет фотографию накопленного результата и ставит вопрос о том, что можно увидеть на этой фотографии, а что останется за её пределами.

Три числа одного среза

Итак, на выбранную дату:

1896 опубликованных произведений;

317 298 уникальных читателей;

5805 полученных рецензий.

Отношение числа рецензий к показателю уникальных читателей составляет: 1,83%.

На одну полученную рецензию приходится примерно 55 учтённых читателей.

Арифметически расчёт верен. Однако его значение требует осторожной интерпретации.

Было бы неправильно заключить, что ровно 1,83% читателей оставили рецензию, а остальные 98,17% отказались это сделать. Показатели относятся к разным единицам учёта. Один человек мог прочесть несколько произведений и оставить несколько рецензий. Другой мог возвращаться к авторской странице, не оставляя ни одного отклика. Кроме то-

го, число уникальных читателей не сообщает, сколько текстов прочитал каждый из них и насколько внимательно он это сделал.

Поэтому 1,83% — не установленная доля ответивших людей, а отношение двух суммарных показателей платформы.

Это ограничение не обесценивает цифры, но не позволяет приписывать им больше смысла, чем они действительно содержат.

Полученные и написанные рецензии

На авторской странице указан ещё один показатель — 4128 написанных рецензий. Это тексты, которые я сам оставил под произведениями других авторов.

Складывать 4128 написанных мной рецензий с 5805 рецензиями, полученными на мои произведения, нельзя. Эти показатели отражают два разных направления литературного общения:

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.