

от авторов

## **«НЕВИДИМАЯ ГОРИЛЛА.**

Эксперимент, который  
раскрыл, почему внимание  
мешает сосредоточиться,  
память подводит, а  
интуиция обманывает»



КРИСТОФЕР  
ШАБРИ

ДЭНИЕЛ  
САЙМОНС

# РАЗВОД НА МИЛЛИОН

КАК МОШЕННИКИ ИСПОЛЬЗУЮТ  
УЯЗВИМОСТИ НАШЕГО  
МОЗГА И ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ  
НЕ ПОПАСТЬСЯ НА ИХ КРЮЧОК

УДК 159.95  
ББК 87.3  
Ш13

Christopher Chabris and Daniel Simons  
NOBODY'S FOOL:  
Why We Get Taken In and What We Can Do about It

Copyright © 2023 by Daniel Simons and Christopher Charbis  
This edition published by arrangement with Levine Greenberg  
Rostan Literary Agency and Synopsis Literary Agency.

Законодательством РФ установлена уголовная и административная ответственность за незаконный оборот наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов и прекурсоров, растений или их частей, содержащих наркотические средства, психотропные вещества либо их прекурсоры, незаконное культивирование растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества либо их прекурсоры.

Незаконное потребление наркотических средств, психотропных веществ и потребление аналогов наркотических средств, психотропных веществ вызывает психические расстройства, расстройства поведения и иные заболевания.

**Шабри, Кристофер.**

Ш13 Развод на миллион. Как мошенники используют уязвимости нашего мозга и что делать, чтобы не попасться на их крючок / Кристофер Шабри, Дэниел Саймонс ; [перевод с английского В. Яворовского]. — Москва : Эксмо, 2025. — 368 с.

ISBN 978-5-04-181696-4

Признать, что вас одурачили, нелегко, и это может случиться с каждым. Телефонные мошенники, фейковые новости, накрученные рейтинги на маркетплейсах, подделки — наш мир полон обмана. У всех успешных мошенничеств есть одна общая черта: легко вводить нас в заблуждение. Злоумышленникам помогают особенности работы нашего мозга. Психологи Дэниел Саймонс и Кристофер Шабри рассказывают, почему наш мозг склонен доверять фейкам, что происходит с ним, когда мы узнаем шокирующую информацию о близких, и как не попасть на удочку манипулятора. Благодаря этой книге вы научитесь распознавать обман, пока не стало слишком поздно.

УДК 159.95  
ББК 87.3

ISBN 978-5-04-181696-4

© Яворовский Владимир,  
перевод на русский язык, 2025  
© Оформление.  
ООО «Издательство «Эксмо», 2025

## ОТЗЫВЫ НА КНИГУ

# РАЗВОД НА МИЛЛИОН

«„Развод на миллион“ — научная работа, представленная в самом лучшем виде. Обязательная книга для всех, кто любит читать об увлекательных исследованиях в области социальных наук и захватывающих историях — или просто хочет, чтобы его меньше обманывали».

*Сет Стивенс-Давидовиц, New York Times,  
автор книг «Все лгут»<sup>1</sup> и Don't Trust Your Gut*

«Эта книга стоит значительно больше, чем ее цена в магазине. В ней в мельчайших деталях показано, что мошенники по всему миру используют поразительно схожую тактику, чтобы заманить в ловушку своих жертв. Дэниел Саймонс и Кристофер Шабри предлагают увлекательный мастер-класс о том, как разоблачать поставщиков ложных обещаний».

*Филип Тетлок, автор книги  
«Думай медленно — предсказывай точно»<sup>2</sup>*

«Независимо от того, задаетесь ли вы вопросом, как разнообразным мошенникам удастся на протяжении многих лет обманывать так много людей, или просто хотите знать, как защитить себя от следующего крупного мошенничества, Саймонс и Шабри расскажут вам в этой книге о том, как обманщики и мистификаторы наживаются на человеческих когнитивных слабостях».

*Гари Маркус, автор книг «Несовершенный человек»<sup>3</sup>,  
Guitar Zero и Rebooting AI*

---

<sup>1</sup> *Сет Стивенс-Давидовиц. Все лгут. Поисквики, Big Data и Интернет знают о вас все. — М.: Бомбора, 2018.*

<sup>2</sup> *Филип Тетлок, Дэн Гарднер. Думай медленно — предсказывай точно. — М.: АСТ, 2018.*

<sup>3</sup> *Гари Маркус. Несовершенный человек: Случайность эволюции мозга. — М.: Альпина нон-фикшн, 2011.*

«В эпоху, когда нам доступно больше информации, чем когда-либо прежде, когда заявления о „фейках“ сами по себе могут быть фейками, Саймонс и Шабри предлагают жизненно важный инструмент, позволяющий не только защитить себя от заражения дезинформацией, но и предотвратить ее распространение среди других».

*Дэвид Макрэйни, автор книги *How Minds Change**

«Обширный спектр мошенничеств, подробно описанных в книге „Развод на миллион“, делает чтение увлекательным, хотя и пугающим. К счастью, Саймонс и Шабри раскрывают внутреннюю суть мошенничества и очень подробно объясняют, почему мы попадаем на удочку обманщиков снова и снова и как мы можем этого избежать. Эта книга — прививка для вашего мозга».

*Дэвид Эпштейн, автор книги «Универсалы»<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Дэвид Эпштейн. Универсалы: Как талантливые дилетанты становятся победителями по жизни. — М.: Бомбора, 2020.

# Содержание

Введение .....	9
----------------	---

## ЧАСТЬ I. ПРИВЫЧКИ

ГЛАВА 1. Фокус — подумайте о том, что мы упускаем.....	29
ГЛАВА 2. Предсказание — ожидаемый сюрприз .....	57
ГЛАВА 3. Убеждения — принимайте их с осторожностью .....	86
ГЛАВА 4. Оперативность — задавайте больше вопросов.....	115

## ЧАСТЬ II. КРЮЧКИ

ГЛАВА 5. Постоянство — цените шум .....	155
ГЛАВА 6. Знакомое — не думайте, что все хорошо знаете.....	184
ГЛАВА 7. Точность — примите соответствующие меры.....	211
ГЛАВА 8. Потенциал — берегитесь «эффекта бабочки» .....	239
Заключение. Кого-то одурачили .....	262
Благодарности .....	288
Примечания .....	291



# Введение

«Время от времени каждого из нас может кто-то одурачить», — именно так Джеймс Мэттис, бывший министр обороны США и генерал морской пехоты, объяснил, почему он поручился за Элизабет Холмс и ее компанию Theranos, входил в совет директоров этой фирмы и горячо одобрял Холмс в беседах с журналистами и другими лицами [1]. Компания Theranos утверждала, что разработала революционные миниатюрные медицинские тестирующие устройства, которые используют всего несколько капель крови, взятой из пальца, для проведения десятков или даже сотен различных анализов, для большинства из которых традиционно требуется пробирка с кровью, взятой из вены.

После того как Мэттису сказали, что эти устройства будут работать на поле боя, он приказал своим военным подчиненным в Афганистане протестировать технологию. Но никаких тестов так и не было проведено, и когда Theranos все-таки начала предлагать услуги потребителям, они в основном использовали для анализов оборудование других компаний, а не свои новые неработающие аппараты. В конечном счете Theranos обанкротилась, Холмс предстала перед судом, была признана виновной и приговорена к более чем одиннадцати годам тюремного заключения за обман инвесторов [2].

Признать, что вас одурачили, нелегко, и Мэттис прав в том, что это может случиться даже с лучшими из нас. Но дело не только в этом. Мир полон людей, которые хотят одурачить нас. От финансовых пирамид до нигерийских аферистов с электронной почтой, от шахматных мошенников со скрытыми компьютерами до жуликов в казино с си-

стемами скрытой сигнализации, от медиумов-экстрасенсов, наживающихся на доверчивой аудитории, до научных мошенников, выдумывающих результаты, в которые поверят их коллеги, от подделывателей произведений искусства до маркетологов-обманщиков — ловушек предостаточно. Но у всех успешных мошенничеств есть одна общая черта: шарлатаны используют в своих интересах особенности работы нашего мозга.

Герои программы *Saturday Night Live* Ганс и Франц однажды сказали: «Послушайте нас сейчас и поверьте нам позже». Ирония их крылатой фразы заключается в том, что по умолчанию мы не откладываем доверие на потом.

Люди действуют с «предвзятостью к истине»: мы склонны предполагать, что то, что мы видим и слышим, является правдой до тех пор, пока мы не получим четких доказательств обратного.

Мы слышим сейчас, верим сразу же и лишь изредка проверяем позже.

Предвзятость к истине — это особенность, а не ошибка. Большинство людей большую часть времени говорят правду (или, по крайней мере, не лгут намеренно), считая это логичным и разумным. Без общего предположения о том, что люди, как правило, говорят правду, мы не смогли бы жить сообща, координировать свои действия или даже вести простые разговоры. Но предвзятость в отношении правды также является всеобъемлющим фактором, который играет решающую роль в каждой афере. Это обязательное условие для практически любого акта обмана, и когда оно мешает нам принимать окончательные решения, мы называем его доверчивостью, наивностью или легковерностью [3].

В «афере с президентом», дерзком мошенничестве, ставшем известным в 2000-х годах благодаря франко-израильскому аферисту Жильберу Шикли, руководителю среднего звена позвонил некто, назвавший себя президентом или генеральным директором их компании, и убедил менеджера перевести корпоративные средства в некое надежное ме-

сто, — когда на самом деле все шло напрямиком к мошенникам. Весь фокус зависел от готовности менеджера поверить: если он не признает, что звонит президент, он никогда на это не купится. Но если вы начнете с предвзятого отношения к правде, убедительно говорящий мошенник может заманить вас в ловушку прежде, чем вы подумаете проверить его слова [4].

Перед нами возникает загадка: нам нужно верить другим, но, если мы доверяем слишком сильно, у нас могут возникнуть проблемы. Учитывая постоянно растущие требования к нашему вниманию и рост преднамеренных попыток дезинформировать нас, отказ от веры подвергает нас большему риску, чем когда-либо. Так что же мы можем сделать, кроме как цинично и исчерпывающе подвергать сомнению всех и вся? К счастью, мы можем сделать многое.

Когда вы слышите о каком-то мошенничестве, может возникнуть соблазн подумать, что вы никогда бы на это не попались, или предположить, что жертвами могут стать только менее умные, менее образованные или более доверчивые люди. Но факт в том, что каждого можно одурачить, даже самых лучших и умных из нас. В этой книге мы рассказываем, как люди используют наше пристрастие к истине — нашу склонность принимать слишком много и проверять слишком мало, — и предлагаем конкретные шаги, которые мы можем предпринять, чтобы укрепить нашу оборону. Это не сборник афер или трактат по истории, экономике или социологии обмана. Мы также не вникаем в мотивы, стимулы и эмоции мошенников и их жертв. Скорее, мы объясняем когнитивную психологию обманутых — паттерны мышления и аргументации, которые делают всех нас уязвимыми [5].

**ЛЮДИ ДЕЙСТВУЮТ  
С «ПРЕДВЗЯТОСТЬЮ К ИСТИНЕ»:  
МЫ СКЛОННЫ ПРЕДПОЛАГАТЬ,  
ЧТО ТО, ЧТО МЫ ВИДИМ  
И СЛЫШИМ, ЯВЛЯЕТСЯ  
ПРАВДОЙ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА  
МЫ НЕ ПОЛУЧИМ ЧЕТКИХ  
ДОКАЗАТЕЛЬСТВ ОБРАТНОГО.**

Мы написали эту книгу по нескольким причинам. Мы — ученые-когнитивисты, которые изучают, что люди замечают и чего не замечают, что они запоминают и что забывают, а также как они принимают решения. В нашей предыдущей книге «Невидимая горилла»<sup>1</sup> мы писали о последствиях ошибочных интуитивных представлений о том, как работает наш собственный разум. Как профессора, мы сталкивались со студентами, которые списывали на рефератах и экзаменах. Как исследователи, мы сталкивались с мошенничеством и вводящими в заблуждение практиками в наших собственных академических сообществах, даже со случаями, связанными с нашими собственными друзьями и коллегами. Поскольку мы люди, нас самих много раз дурачили. Поскольку мы психологи, мы размышляли о том, как это произошло [6].

Углубившись в эту тему, мы пришли к пониманию того, насколько распространенным стал обман. Число всевозможных мошенничеств растет как с точки зрения украденных сумм, так и с точки зрения количества обманутых жертв. Но эта история выходит за рамки криминала. Многие предприниматели приняли техники обмана в качестве своей стандартной практики, стирая грань между законной и нелегитимной коммерческой тактикой. Например, в 2000-х годах некоторые инвестиционные фонды допускали или даже поощряли сбор инсайдерской информации и торговлю ею, иногда используя системы, разработанные для того, чтобы их руководители могли правдоподобно отрицать это. Многие онлайн-продавцы регулярно манипулируют рейтингами своей продукции на маркетплейсах. Компании стоимостью в миллионы или миллиарды долларов не продают ничего, кроме инструментов для мошенничества — от ботов и читов для онлайн-игр до готовых рефератов и ответов на тесты для студентов колледжей. Во всем мире политические кампании

---

<sup>1</sup> Кристофер Шабри, Дэниел Саймонс. Невидимая горилла. Эксперимент, который раскрыл, почему внимание мешает сосредоточиться, память подводит, а интуиция обманывает. — М.: Бомбора, 2023.

все чаще используют поддельные новости и теории заговора или в лучшем случае не заботятся о том, являются ли их утверждения правдивыми или ложными [7].

В ходе написания книги мы изучили сотни примеров обмана всех видов и применили наше понимание когнитивной психологии для выявления повторяющихся черт и возникающих закономерностей. При этом мы также рассмотрели стратегии, которые могут помочь людям меньше попадаться на удочку. Важнейший первый шаг, который противодействует предвзятому отношению к истине и лежит в основе более конкретных предложений, которые мы приводим на протяжении всей книги, прост для запоминания: **меньше принимайте на веру, больше проверяйте**. Сложность заключается в том, чтобы понять, когда нам нужно проверить, и разобраться, как это сделать. Вот простой пример того, как это работает.

### НЕВЕРОЯТНАЯ ПОДДЕЛКА

«Не твиты, а ретвиты доставляют вам неприятности. <...> Вы видите что-то, что выглядит хорошо, и вы не начинаете сомневаться». В мире фейковых новостей и политической дезинформации в социальных сетях это действительно мудрые слова (и ироничные, учитывая, кто их сказал). Политическое дезинформирование ни к чему не приведет, если его получатели не распространят его среди своих друзей, а те среди своих и так далее, — что делает крайне важным необходимость прервать этот процесс, когда он дойдет до нас [8].

Одним из первых действий Дональда Трампа при вступлении на пост президента было назначение преемника судьи Верховного суда Антонина Скалиа, умершего в 2016 году. Он выбрал Нила Горсача — федерального апелляционного судью из Колорадо и давнего фаворита республиканцев. Через несколько дней один наш друг поделился в социальной сети ошеломляющей новостью: «Все 8 судей Верховного суда выступают против кандидатуры, предложенной Трампом».

В статье говорилось, что восемь оставшихся судей «считают, что президент Трамп совершенно неправ, выбрав Нила Горсача», и что «главный судья Джон Робертс написал письмо от имени Верховного суда» [9].

Впервые увидев этот пост, мы были шокированы. Осуждение кандидата даже одним судьей было бы беспрецедентно, а в этой статье утверждалось, что все восемь из них сделали это в унисон. Человек, опубликовавший статью, насколько нам известно, был умен и действовал из лучших побуждений, у нас не было причин не доверять его суждениям. Но прежде чем нажать «Нравится» или «Поделиться», мы решили проверить информацию.

Статья о Ниле Горсаче, которая первоначально появилась на сайте [BipartisanReport.com](http://BipartisanReport.com), была типичным примером того, что сейчас называют «фейковыми новостями». На самом деле Робертс и другие судьи ничего публично не говорили о Горсаче после того, как он был выдвинут. Но, как и многие подобные истории, эта не была полностью сфабрикована. В ней приводились строки из недавнего заключения Верховного суда, отменившего решение суда низшей инстанции, в котором цитировалось одно из решений Горсача девятилетней давности. Верховный суд часто отменяет решения судов низшей инстанции, и это не является осуждением судей, которые их вынесли, — часто отмена основывается на подлинном расхождении во мнениях или интерпретации, а в худшем случае это исправление ошибки.

Мы знали, что Верховный суд не сделал бы того, что утверждалось в статье, но мы почувствовали, что на короткое время принимаем утверждение как истинное («Вау!»), прежде чем включить нашу неуверенность («Это действительно так?»). Только чуть позже мы проверили, были ли мы правы в своем заключении («Ни капли правды!»).

В данном случае проверка была несложной. Такие сайты, как [Factcheck.org](http://Factcheck.org) и [Snopes.com](http://Snopes.com), обычно публикуют расследования фэйков (они сделали его и в этот раз), и, если бы

это было правдой, крупные новостные агентства как левого, так и правого толка (*New York Times*, *Wall Street Journal*) упомянули бы эту новость (они этого не сделали). Кроме того, любой юрист, независимо от того, насколько пристрастны его политические взгляды, мог бы сказать нам, что Верховный суд работает не так, как говорилось в статье.

Согласно одному известному мнению, предвзятость к истине существует потому, что эволюция внесла причуду в устройство нашего разума: мы автоматически помечаем всю поступающую информацию как правдивую, и требуется приложить дополнительные усилия, чтобы удалить метку «истина» или заменить ее меткой «ложь». Если бы мы увидели сообщение в социальной сети, не имея времени поразмыслить над ним, есть некоторый шанс, что мы могли бы пропустить этот второй шаг и придерживаться ложного убеждения, возможно, достаточно долго, чтобы распространить его на кого-то еще [10].

## **СОХРАНЯЮЩАЯСЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ**

Вне правовой системы мы редко просим других людей подтвердить, что они говорят только правду и ничего, кроме правды, — и делать это было бы решительно антиобщественным поступком. Но вопрос о том, является ли ключевая информация бесспорно правдивой или нам следует воздержаться от суждений до тех пор, пока мы не сможем ее проверить, может спасти нас от последствий действия, основанного на лжи. Осознанный выбор в пользу сохранения неопределенности сдерживает предвзятость к истине.

Научные эксперименты по выявлению предвзятости к истине часто принимают форму игры в детектор лжи. Участники смотрят видеоролики, в которых актеры рассказывают истории, являющиеся либо правдивыми, либо ложными, а затем решают, каким из них они верят. Например, в типичном эксперименте когнитивных психологов Криса Стрит и Дэниела Ричардсона участники просмотрели восемь ви-