

ЗМІСТ

Частина 1

ЯК ДЯДЬКО ІВАН САМ ЗМАГАВСЯ З ІНФОРМАЦІЙНИМИ ВІРУСАМИ 8

Мій учитель 10

Як 1990-ті зламали дядька Івана 12

Дядько Іван і цифрова ера 15

Наша перша велика розмова 19

Не повторюйте моїх помилок 22

Частина 2

ДЯДЬКО ІВАН ВЧИТЬСЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ГІГІЄНИ 27

Що насправді читав дядько Іван 28

Заголовок, на який хочеться клікнути 34

Сайт як сайт.

Чим шкідливі сайти-сміттярки 41

Хіба бувають «святі» медіа? 46

Як зрозуміти, що текст брехливий 51

Зараз тих експертів розвелось.

Як зрозуміти, хто є хто? 57

Я пішов купувати долар 58

<i>З телебаченням усе просто</i>	60
<i>Як маніпулюють політичні та новинні програми</i>	66
<i>Дев'ять найпоширеніших маніпуляцій</i>	71
<i>Як нами маніпулює фейсбук</i>	74
<i>Маніпулятори в фейсбуці — звідки чекати нападу?</i>	81
<i>Ютуб та його кролячі нори</i>	93
<i>Вайбер — це месенджер, і крапка</i>	100
<i>Що воно, той твій телеграм?</i>	104
Частина 3	
ОДИН У ПОЛІ НЕ ВОЇН	107
<i>Дядько Іван і магичні пігулки</i>	111
<i>Інформаційний імунітет українців</i>	117
<i>Правила інформаційної гігієни від дядька Івана</i>	124
<i>Дядько Іван і коронавірус</i>	128
<i>От би ще нам пожити в хороші часи</i>	143
МОЇ ВИСНОВКИ	153
<i>Те, що може ще більше погіршити економічний стан людини</i>	155
<i>Те, що може ще більше погіршити здоров'я людини</i>	156
<i>Те, що дає людині брехливі надії та хибні життєві вектори</i>	158
ПРО АВТОРКУ	160

Подяка

Велике людське дякую Життєлюбам,
які стали першими читачами
та критиками книжки:

пані Катерині Ненаховій,
пані Капітолїні Лагуновій,
пані Євгенії Вороновій,
пані Олені Бондаренко — дякую вам!

ОДИН У ПОЛІ НЕ ВОЇН

Наше навчання з дядьком Іваном закінчилося на початку дострокових парламентських виборів. Це був непростий період, і дядьку я приділяла вкрай мало уваги.

Почалося його самостійне життя в інформаційному просторі. Періодично в нього виникали уточнювальні запитання, проте загалом ніщо не викликало занепокоєння.

Регулярно Іван повторював лише одне запитання: «За кого голосувати?» Тягар нових знань у разі збільшив відповідальність за вибір. Хоча й раніше він до нього ставився виважено, проте спирався більше на «чуйку», ніж на аналіз реальної інформації. З очищенням інформаційного поля від маніпуляцій і фейків акценти змістилися діаметрально протилежно. Він просто не міг собі дозволити піддатися на популістські заяви. Хоча саме їх ще толком не розпізнавав.

Тому щоразу дядько Іван щоразу повторював це запитання. Я ж з усе тих самих навчальних цілей незмінно відповідала: «За тих, хто збереже Україну та найменше бреше».

З першим він розібрався доволі легко. На московських прихвоснів у нього був добрий нюх. У списку залишилися: Вакарчук, Гриценко та Смешко (він їх плував, тому лишив обох), Гройсман і «Слуга народу».

Він голосував за Зеленського в обох турах і в продовження логіки готовий був проголосувати і за партію. Проте щось його мучило.

Згодом він відкинув Гройсмана та Гриценка як непрохідних, сумнівався у Смешко, проте після інтерв'ю Гордона Радіо Свобода згадав про пірамідки і відкинув його кандидатуру. Залишилися «Голос» Вакарчука та «Слуга народу» Зеленського. Для мене це були вкрай різні партії, які точно не могли стояти поряд у виборі, проте для дядька тоді це була нормальна дилема.

ПІРАМІДКИ Ю-ШИНСЕ В ЖИТТІ ДЯДЬКА ІВАНА

Джерело: інтерв'ю з Дмитром Гордоном на сайті Радіо Свобода від 24 липня 2019 року (cutt.ly/AdIESBo)

Дядько волів би забути про них, проте інтерв'ю Гордона Радіо Свобода розворушило його спогади. Саме за його рекомендацією Іван поклався на їхню допомогу в часи розпачу — дружині поставили діагноз рак.

Тоді дядько поважав Гордона, когортав його інтерв'ю з цікавими людьми советських часів і там він знаходив підтвердження своїм здогадкам та нові факти. Одним словом, Гордона він поважав і любив повторювати: «Це неабиякий журналіст, раз до нього стільки таких людей приходять».

Тому, коли він розказав про чудодійні пірамідки, які допомагають у найкритичніших ситуаціях, дядько Іван, та й покійна тітка повірили і зробили ставку на магичне зцілення.

Проте помилилися, час було втрачено, тітка померла.

Він дивився ефіри, читав матеріали та приходив зі стосами питань, на які я не встигала відповідати. До кінця виборів я так і не знала, за кого він проголосував. А потім здивувалася: дядько, який постійно схилявся дати повноцінний шанс президенту, зрештою обрав «Голос».

— Чому ти змінив свій вибір?

— Через Коломойського, — коротко відповів він. І в цій фразі прозвучала вся тяжкість його довгих роздумів і вагань. Уже тоді я почала підозрювати, що Іван жалкує, що проголосував за Зеленського, проте це були тільки здогадки. Вони підкріпилися фактами лише через місяці.

Тиждень після виборів для мене був особливо тяжким. Я вивчала результати і жахалася тому, кого вибрали по мажоритарці, та скільки набрали проросійські сили — і ті, що пройшли, й інші.

Тоді я твердо вирішила поставити крапку і вийти з індустрії маніпуляторів. Для мене парламентські вибори стали переломним моментом. Вони показали відповідальність комунікаційників перед людьми, країною, майбутнім. Вони показали, як красиве стає правдою, а вся правда обов'язково має бути красивою.

Байдуже, ким ти працюєш — рекламистом, піарником, політтехнологом, суть кожної з цих професій — донести до аудиторії те, що вигідно Замовникам. Так і народжуються ті яскраві завуальовані твердження, які спрямовують людей туди, куди потрібно їхнім творцям.

Серпень я провела в поїздках і роздумах. Музеї, у які вже давно хотіла потрапити, Північне море, Карпати. Багато спілкувалася з людьми. Потім заїхала додому на кілька днів, та з дядьком Іваном толком не встигла порозмовляти.

Тоді в мене визрівав божевільний план — написати книжку для простих людей, розказати їм, як влаштована українська індустрія маніпуляцій, дати базові їм правила інформаційної гігієни. Проте зупиняло одне *але*: де — я, а де — книжка.

МОЇ «ТЕКСТОВІ ОБМЕЖЕННЯ»

У школі нас завжди ділили на «фізиків» і «ліриків». Перші добре впорувалися зі всіма точними науками, другі з гуманітарними. При цьому одне виключало інше за замовчуванням.

У результаті всі зусилля батьки-учителі скеровували в один напрямок, другий залишався поза увагою. Звісно, він не обнулявся, проте ставав «обмеженим», і воно закріпилося.

У мене так було з мовами. У 3–4-му класах, коли всіх учили основ складання творів, я вчилася «на дому». Потім, коли повернулася в школу, робила по дві помилки в слові та писала кострубато.

Лише через роки сліз і надзусиль кількість помилок суттєво зменшилася, а тексти стали «стерпні». Усі та всюди давали мені зрозуміти, що «займайся краще математикою». Тоді і сформувалося моє «текстове обмеження».

Був період, коли всім незнайомцям, з якими потрібно було багато спілкуватися через текст, я чесно говорила: «Перепрошую, але я пишу кострубато та з помилками». Зрештою, усі з цим мирилися, хоч і не пропускали нагоди покепкувати. Я ж продовжувала себе гризти, але ніяк не могла це виправити.

Проте в Бога явно були інші плани, і він не залишив мені іншого вибору. Я нікому нічого не казала, сама боялася тієї думки. Книжка не була самоціллю, — навчити людей протистояти інформаційним маніпуляторам.

Озираючись на наше навчання з дядьком Іваном, я розуміла, що людям украй не вистачає базових знань, які б дійсно заважали маніпуляторам. Не вистачає розуміння суті та глибини проблеми, її наслідків.

Звісно, я розуміла, що люди мало читають книжки, та я вирішила цілитися в проактивну частину суспільства, до тих, кому болять Україна, хто розуміє роль маніпуляцій в її

тяжкій долі. Проте їм не вистачає деталей, цілісності картини, розуміння глобальності проблеми та довгостроковості її наслідків. Я хотіла їх по-доброму налякати, щоб цей страх змусив їх почати дбати не тільки про свою інформаційну гігієну, а й навколишніх.

Остаточно вирішила по-дитячому просто — поїхала на 12 днів до Карпат і загадала: якщо за цей час напишу книжку, значить, шлях правильний. Я її написала. Звісно, потім ще тричі перечитувала й переписувала, але суть було викладено саме в ті карпатські дні.

По дорозі з Карпат у Київ я заїхала додому. Тут дядько Іван мене вже не відпустив. У нього назбиралася купа запитань. Тоді та потім вони мені дуже допомогли. Я вже не просто його вчила, я кристалізувала свою майбутню книжку та ініціативу «Як не стати овочем».

Дядько Іван і магічні пігулки

За цей місяць, що ми майже не бачилися, дядько Іван достатньо непогано фільтрував своє інформаційне поле. Питання мав точкові про конкретного експерта чи сайту. З каналами він розібрався на відмінно. Особливо я раділа, коли він розказував про Цемаха.

— Ще коли його захопили, я подумав, що неспроста. Потім, коли заговорили про звільнення заручників, я першим ділом про нього і Вішинського подумав — що от які в нас козирі в рукаві для обміну. Потім був вкид про те, що його передають, і ситуацію постійно нагнітали для зриву процесу повернення наших...

Що далі я слухала, то ширшою ставала моя усмішка. Дядько вправно аналізував і знаходив розриви. При цьому твердо йшов шляхом, який ми промалювали: інформаційний трафарет, порівняння, вивчення деталей. І це при тому, що ми понад місяць не спілкувалися, а події в інформаційному полі були не з простих.

Я вже готова була зробити цю історію частиною книжки, як тут дядько видав те, що спустило мене з небес на землю, та ще й каменем по голові дало.

— Микола їде в Луцьк і кличе мене із собою. Там відкривається один магазин. Можна купити золоті прикраси, а тобі протягом року повернуть усю їхню вартість, ще й з відсотками. І в тебе — і золото, і гроші. Дуже крута штука! Микола знімає свої депозити. Він на них близько 14 % в рік заробляє, а тут майже 200 %! Як думаєш, мені всі долари взяти? — радиться зі мною дядько Іван.

— 200 % річних і золото?! Ти жартуєш?!

— Ні, — абсолютно серйозно сказав дядько. — Це нормальний бізнес, а не якась фінансова піраміда.

— Що за магазин?

— Ой, складно, по-закордонному, я й не вимовлю.

Довелося дзвонити Миколі, який теж не міг згадати, і лише гугл допоміг. Я вперше чула про цю фінансову піраміду, а в тому, що це саме піраміда, я не сумнівалася. Жоден роздрібний бізнес не може собі дозволити такі витрати.

Я почала шукати більше інформації і була вражена розмахом. Як люди, які не один раз втрачали гроші в МММ та йому подібних, могли вірити в таке?

— Слухай, а ви автобусом їхати збираєтеся?

— Ага, Микола сьогодні має квитки купувати.

— А давай я вас підвезу і разом подивимося, що там та як. — З досвіду я знала, що до цієї розмови потрібно було підготуватися, проте і діяти негайно. На кону були всі Іванові та Миколині заощадження.

— От і добре. Сама у всьому переконаєшся, ще й заробиш, он ти зараз без роботи, а тут певна справа. Так скільки мені грошей взяти?

Це питання таки спровокувало мене на емоційну дискусію. Стовідсоткових аргументів я ще не мала, а дядькові дуже хотілося вірити, що саме це він шукав усе життя, нагода ризикнути та випити шампанського.

Ми розійшлися у різному настрої: я — зла на себе, що вперше почула про таку масштабну піраміду й не змогла без емоцій розтлумачити її суть; а він — радий, що не треба буде везти гроші в автобусі й що я побачу угоду всього його життя.

Він тоді взяв 5000 гривень, Микола більше, скільки — не казав. Зранку ми поїхали до Луцька.

До цієї поїздки я підготувалася ґрунтовно. В інтернеті інформації про суть схеми було більше ніж треба, дещо підказав і знайомий який розбирався в математиці ювелірного бізнесу і підтвердив нереальність такого бізнесу без піраміди.

На виїзді з міста ми взяли на заправці непоганої кави. Під її аромат я акуратно розпочала розмову. Зайшла здалеку.

— От як ви думаєте, на чому заправка більше заробляє — на каві чи на бензині?

— Тю, ясно, що на бензині, — дядько Микола був експертом і тут.

— Це ви зараз про те, скільки на одному літрі та каві, чи взагалі?

— І так, і так, — це Іван вирішив показати, що він не гірший за Миколу.

— Не зовсім так. Конкуренція за бензин росте, продажі і заробіток падають. А от продаж супутніх товарів, особливо власного виробництва, дає хороші прибутки.

— Тобто ти хочеш сказати, що якби заправки стали кафе, то заробляли б набагато більше? — обережно запитав Микола.

— Ні. Це комплексна модель. Бензин приводить клієнтів, а кава й решта дріб'язку заробляють гроші. От чому ми на цій заправці заправлялися? Бо тут бензин непоганий, а кава найліпша в місті о 8-й ранку. Якби ми поїхали на іншу заправку, то в бензині не сильно прогадали б, а ось каву пити було б неможливо. От вони і заробили на нас і як заправка, і як кав'ярня.

Обидва дядьки були ще ті львівські кавові гурмани. Вони купували контрабандну італійську каву та варили її в турці

та в італійській гейзерній кавоварці. Це була стара битва — у кого кава ліпша.

— А кава в дорозі, особливо ранішній, — це не менш важливо, ніж хороший бензин — зманіпулювала я дядьками, які не могли нічого протиставити хорошій каві.

— До чого ти це хилиш? — знаючи мене, запитав дядько Іван.

— До того, що кожен бізнес — це бізнес, а не золоті копальні. Він має затрати, свої витрати на залучення клієнтів, компроміси щодо ціни та ще купу інших важливих моментів, які на виході дають йому себе окупувати, заробляти прибуток та інвестувати. І то на інвестиції, зазвичай, не вистачає — доводиться брати кредити та залучати партнерів. От ці заправки беруть кредити в європейських банках.

— Ти хочеш сказати, що вони самі на себе не заробляють? — перервав мене Микола.

— На себе так, а от на будівництво нових ні. І це незважаючи на те, що вони вже десятки років працюють.

— Так, до чого ти все це ведеш? — уже зовсім нетерпляче запитав Іван.

— До того, що кожен бізнес — це як пшоняна каша, до неї під час варіння треба налити молока із запасом, а потім ще і доливати. Бо вона його вбирає, густішає і стає твердою. На упаковці написано і до 2, ти кладеш і до 3 і ще мало, так само і з бізнесом. Ти щось плануєш, а в процесі витрати ростуть і на виході ти заробляєш менше ніж очікуєш, але заробляєш, бо це суть бізнесу. Коли ти заробляєш 10–20 %, це вже дуже добре. Однак це стається далеко не в перший рік. Бо спочатку треба нарощувати обсяги, залучати клієнтів і так далі.

— Ну так, все понятно. А до чого це ти кажеш? — уже в два голоси запитували мене дядьки.

— Я до того, що давайте подивимося на ваш ювелірний бізнес. Розберемо, як він працює.

— Нє, ну я так і знав, що ти не заспокоїлась!!! Не віриш, що люди людям добре хочуть зробити!

— Я повірю тоді, коли логіку в цьому побачу. Нам ще годину їхати, давайте розберемо, як це працює. Зайвим не буде. От вони продають вам ювелірну прикрасу та ще майже 200 % виплачують зверху протягом року. І не тільки комусь обраному, а всім. Крім того, вони постійно відкривають нові. А це витрати на ремонт, рекламу, набір людей і так далі.

— Ну так золото — це ж дохідний бізнес! — це вже Микола не витримав.

— Так, але чи настільки? Це не ексклюзивні прикраси, тобто вони, як і звичайний масовий товар, дають максимум 20 % заробітку. Нехай тут більше, бо товар вони кажуть, що самі виробляють. Отож нехай усі 30 %, у що я не вірю. От 30 % вони заробили, а звідки решта 170 %? А ще треба додати кошти на відкриття магазинів, рекламу, розіграш машин і так далі. Звідки вони?

— Ну в них є партнери...

— Вони ж теж вкладають гроші, щоб їх заробити, а не подарувати. А заробляти вони також не мають звідки, якщо все повертають покупцям та ще й з відсотками.

— То ти неправильно рахуєш, вони точно заробляють! — уже кричав Микола.

— На чому? Значить, вони продають вам товар утричі дорожче, а потім вам же й вертають вашу переплату.

— Не, ну не! Я порівнював ціни! Вони в них такі самі, як в інших магазинах!

— Золото дорожчає постійно! — це козирнув знаннями дядько Іван.

— Золото — так, проте не завжди. А от куплені товари завжди втрачають в ціні. Ти ж пробував перепродати на OLX нову куртку з бірками і продав її дешевше, ніж купував.

— Ну вони на обсязі заробляють!

У такій емоційній бесіді ми їхали до Луцька. Під кінець самі дядьки зрозуміли безглуздість ситуації, але визнати цього не могли.

Ми приїхали до магазину за кілька хвилин до відкриття. Там уже була невелика черга з таких самих «дядьків іванів і микол».

За номерами припаркованих поряд машин було зрозуміло, що вони теж не місцеві і приїхали в пошуках легких грошей.

Магазин відкрився, і мої дядьки якось навіть неохоче в нього зайшли. Я про себе усміхнулася. Процес сумнівів був запущений і дав перші результати.

На вітринах не було великого асортименту. Чого не скажеш про консультантів. На самих прикрасах (вони були на любителя — по-багатому) вказано дві ціни. Перша, яку ти платиш, і друга, яку тобі повернуть протягом року. Наприклад, сережки коштували 1650 грн, а протягом року тобі повертали 2130 грн.

Консультант одразу підійшов до моїх дядьків. А до мене ніхто не підійшов, приховати свої емоції я так і не змогла. Користуючись цим, я вивчала магазин і порівнювала з тим, що прочитала в інтернеті. За цей час консультант уже встиг розказати дядькам вигоди та вразити сумами заробітку. Дядьки почали акуратно ставити йому мої питання.

— Ви давно на ринку? Ага, близько року. А скільки магазинів відкрили? Хм, уже є в більшості великих міст. А як так виходить, що ви платите такі деньжища, та ще й золото залишається?

Треба віддати належне консультанту, відповідав він хвацько й упевнено. Коли зайшло про гроші, він одразу сказав, що їх платять щоп'ятниці й дядьки самі в цьому вже через тиждень переконаються. Інвесторами ж є всі люди, вони за свої гроші і фінансують відкриття магазинів, і виробництво прикрас. А яка вигода засновнику — так він отримує процент від усіх, а всіх вже сотня тисяч — от з кожного по копійці, а йому вигода за те, що все це організував.

— А що буде, якщо всі враз перестануть нести гроші? — випалив дядько Іван.

— Ні, це неможливо. Ми все робимо для того, щоб людей ставало дедалі більше і потік фінансування не припинявся та зростав. От зараз розіграш машини проводимо, а до того айфони розігравали.

От тут мої дядьки і зрозуміли. Дуже схожі слова вони чули від Мавроді. І саме вони відкрили їм очі на піраміду.

Я відвезла їх додому, щоб не штовхалися із грошима в автобусі. Настрій в них був кепський.

Дядько Іван подзвонив мені через день і глухим голосом сказав:

— Що ж це виходить, я навчився фільтрувати інформацію, але мене це не врятувало від піраміди. Я її зовсім не побачив. Як так?! Я що, дебіл якийсь?

Тут я і розказала йому про свою теорію інформаційного імунітету. Ту, яку описала в книжці й збиралася досліджувати надалі.

Люди не дебіли. Просто все змінилося, не тільки кількість інформації, а й її роль. А от правил нових ніхто нікому не розказав.

Інформаційний імунітет українців

Уявіть перший осінній холодний день. Саме з нього починається традиційна лотерея застуд. Одні її підхоплять, інші ні, хтось швидко перехворіє, а дехто зробить щеплення. Усе залежить від імунітету організму — вродженого та набутого.

Так само як імунітет опирається вірусам, інформаційний імунітет дає змогу людині розпізнавати інформаційні віруси та ефективно їм протистояти. Він залежить від таких груп чинників.

1. Вроджений імунітет. Це правила поведінки в інформаційному полі, які передали вам батьки, спираючись на їхнє виховання — те, що сформувало засади нашого сприйняття світу і моделі поведінки в ньому. Саме від нього залежить, чи навчиться людина запобігати інформаційним вірусам і ефективно з ними боротися.

Наприклад, людина, яка виросла в атмосфері любові та якій прищепили культуру інформаційної гігієни, сформували широкий світогляд і критичне мислення, матиме