

10 НАБЛЮДЕНИЙ О ТОМ,
КАК УСТРОЕНА ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ПРИРОДА

СТРАННАЯ Вещь

Посмотри
внимательнее.
Увидишь больше,
чем кажется

Кира Шумакова

Странная вещь

<https://litres.ru/74140468>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы думаете, что сами принимаете решения?

Что хотите именно то, чего хотите?

Что помните прошлое таким, каким оно было?

Что спорите, потому что правы?

Что не меняетесь, потому что просто «ленитесь»?

А если нет?

А если большую часть времени человек не столько управляет собой, сколько объясняет себе уже случившееся?

Мы покупаем не вещи, а обещание чувства. Защищаем не мнения, а куски собственной личности. Продолжаем то, что давно пора бросить, потому что страшно признать потерю. Хотим запретного не потому, что оно лучше, а потому что кто-то забрал у нас право выбирать.

«Странная вещь» — это десять наблюдений о человеческой природе без занудства, морали и советов из серии «просто возьми себя в руки».

Это книга для тех, кто хотя бы раз смотрел на себя, другого человека или весь этот странный мир и думал:

****«Да что с нами вообще происходит?»****

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
Прежде чем мы начнём наблюдать	4
Наблюдение №1	8
Почему кредитные деньги тратить легче, чем заработанные?	8
Наблюдение №2	15
Почему потерять деньги больнее, чем заработать такую же сумму приятно?	15
Наблюдение №3	20
Большинство решений мозг принимает до того, как вы что-то решили?	20
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Кира Шумакова

Странная вещь

ПРЕДИСЛОВИЕ

Прежде чем мы начнём наблюдать

Если вы сейчас держите в руках эту книгу, значит, произошло одно очень обычное событие: вы приняли решение её открыть. По крайней мере, именно так сейчас кажется.

Не переживайте. Я не собираюсь с первой страницы убеждать вас, что свободы воли не существует. Да и сама не люблю громкие заявления, особенно те, которые невозможно проверить. Эта книга вообще появилась совсем не из желания что-то кому-то доказать. Она появилась из любопытства.

Когда-то мне казалось, что человеческое поведение можно объяснить довольно просто. Одни люди дисциплинированные, другие ленивые. Одни сильные, другие слабые. Одни умеют принимать правильные решения, другие постоянно ошибаются. Красивые объяснения. Очень удобные. Но чем внимательнее я наблюдала за людьми, тем чаще объяснения переставали работать.

Я встречала невероятно дисциплинированных людей, ко-

которые годами не могли уйти с ненавистной работы. Умных людей, совершающих удивительно нелогичные поступки. Добрых людей, говорящих вещи, о которых потом сами жалели. Людей, которые искренне хотели измениться — и снова делали то же самое.

Каждый раз казалось: «Вот теперь я поняла закономерность». Но проходило совсем немного времени, и появлялся новый пример, который всё разрушал. Наверное, именно тогда я перестала искать один большой ответ и начала просто наблюдать.

Почему кредитные деньги тратить легче, чем заработанные? Почему потерять десять тысяч рублей больше, чем приятнее заработать столько же? Почему мы продолжаем делать то, что давно решили прекратить? Почему некоторые желания становятся сильнее именно после запрета? Почему два человека могут помнить одно и то же событие совершенно по-разному? Почему иногда мы так яростно защищаем собственное мнение? Почему остаёмся там, где давно перестали быть счастливы?

Сначала все эти вопросы казались никак не связанными. Но постепенно между ними начали появляться мосты. Одно наблюдение неожиданно объясняло другое. За деньгами обнаруживались потери. За потерями — решения. За решениями — желания. За желаниями — память. За памятью — убеждения. И однажды я поняла, что всё это время наблюдала не за деньгами, не за отношениями и не за привычками.

Я наблюдала за человеком.

Эта книга не даст вам инструкцию, как жить. Честно говоря, я не уверена, что такая инструкция вообще существует. Да и если бы существовала, она вряд ли подошла бы всем. Поэтому здесь не будет универсальных советов, списка «десять способов стать счастливее» и обещаний изменить жизнь за двадцать один день.

Вместо этого будет десять наблюдений. Каждое начинается с очень простого вопроса. Настолько простого, что сначала кажется: «Ну конечно, ответ очевиден». Но почти каждый раз этот очевидный ответ оказывается только началом.

У меня есть всего одна просьба.

Не пытайтесь читать эту книгу быстро. Иногда лучше закрыть её посреди главы. Пойти на работу. Зайти в магазин. Поговорить с друзьями. Позвонить родителям. Прожить самый обычный день. А потом неожиданно поймать себя на мысли: « Подожди... я только что увидел то, о чём только что читал». Если это произойдёт хотя бы один раз, значит, эта книга появилась не зря.

И последнее.

Не верьте ни одному моему выводу. Правда. Пишите на полях вопросы, переписывайте утверждения. Опять зачеркивайте. Не потому, что они обязательно неверны. А потому, что любые слова остаются всего лишь словами, пока не станут собственным наблюдением. Мне будет гораздо интереснее, если однажды вы не согласитесь со мной. Но толь-

ко после того, как внимательно посмотрите вокруг. И ещё внимательнее — на себя.

Потому что человеческая природа почти никогда не прячется в научных статьях. Она живёт в самых обычных днях: в разговоре за ужином, в очереди на кассе, в случайной покупке, в сообщении, которое мы так и не отправили, в решении, которое кажется совсем незначительным.

Именно там начинается всё самое интересное.

Ну что... начнём с первого наблюдения.

Наблюдение №1

Почему кредитные деньги тратить легче, чем заработанные?

Есть вопросы, ответы на которые кажутся настолько очевидными, что их никто не проверяет. Почему огонь обжигает? Почему зимой холодно? Почему кредитные деньги тратить легче, чем заработанные?

Последний вопрос почти никогда не вызывает споров. Ответ появляется настолько быстро, что кажется не мнением, а общеизвестным фактом: *платить нужно потом*. Логично? Безусловно. настолько логично, что на этом месте можно было бы закрыть книгу и больше к этой теме не возвращаться.

Но именно такие объяснения почему-то чаще других начинают рассыпаться, стоит посмотреть на них немного внимательнее.

Представьте самый обычный вечер пятницы. Рабочая неделя закончилась. Голова ещё шумит от разговоров, задач и бесконечных уведомлений, но домой почему-то не хочется. Хочется немного выдохнуть, пройтись, переключиться. По дороге оказывается торговый центр, и вы заходите внутрь

без всякой цели. Не за покупками. Просто пройтись. Мне кажется, это важная деталь.

Почти никто не переступает порог магазина с мыслью: «Сегодня я потрачу все свои деньги». Обычно всё начинается гораздо незаметнее: «*Посмотрю, что нового*», «*У меня всего десять минут*», «*Всё равно по пути*». Мы редко замечаем момент, когда обычная прогулка начинает превращаться в покупку.

Вы идёте вдоль витрин, почти не задерживая взгляд, пока неожиданно не останавливаетесь возле одной куртки: не самой дорогой, не самой яркой, не той, которую давно искали. Просто возле той, рядом с которой почему-то хочется задержаться ещё на несколько секунд. Через минуту вы уже стоите в примерочной, поправляете воротник, проводите рукой по ткани, поворачиваетесь сначала одним боком, потом другим и смотрите в зеркало.

И именно здесь происходит самое интересное, хотя почти никто этого не замечает. В какой-то момент вы перестаёте рассматривать куртку и начинаете рассматривать себя. Точнее, не совсем себя — того человека, которым вы могли бы стать в этой куртке. Всего на несколько секунд в голове возникает маленькая сцена: осенний город, кофейня, прохладный воздух. Кто-то улыбается вам навстречу. Кто-то говорит: «*Тебе очень идёт*».

Это удивительный момент. Потому что куртка ещё не куплена. Она вообще вам не принадлежит. Но мозг уже успел

примерить не вещь — он примерил будущее. Именно поэтому настоящая покупка часто происходит не возле кассы, а перед зеркалом. Пока человек ещё ничего не решил. Пока деньги ещё лежат на карте.

Потом взгляд случайно падает на ценник: 19 990 рублей. И всё меняется. Осенний город исчезает. На его месте появляются совсем другие картинки: коммунальные платежи, продукты, бензин, старая куртка, которая, если честно, ещё вполне нормальная. Несколько секунд назад покупка казалась почти естественной. Теперь таким же естественным кажется отказаться: вы снимаете куртку, аккуратно вешаете её обратно, благодарите продавца и уже собираетесь уйти.

В этот момент звучит всего одна фраза: *«На неё сейчас можно оформить рассрочку. Первый платёж только через месяц»*.

И происходит что-то странное. Куртка не стала красивее. Цена не изменилась. Вы не стали богаче. За последние десять секунд не произошло вообще ничего, что можно было бы измерить. И всё же внутри что-то едва заметно сдвигается. Твёрдое «нет» перестаёт быть таким твёрдым. Появляется маленькое: *«Ну... можно подумать»*.

Что именно сдвинулось в этот момент? Ответ кроется в системном сбое нашей внутренней архитектуры.

В психологии и поведенческой экономике этот фокус называется **«эфффектом разобщения»**. Когда мы тратим свои, честно заработанные деньги, наш мозг включает жест-

кий режим синхронизации: в одну и ту же секунду вы получаете вещь и теряете ресурс. Удовольствие от обладания и боль от расставания с деньгами сталкиваются лоб в лоб.

Но кредит или рассрочка действуют как идеальная анестезия. Они разделяют эти два процесса во времени. Вы забираете куртку *сейчас* — и это чистый дофамин, чистая радость. А платить нужно будет *потом*. Фокус в том, что для нашего подсознания «я через месяц» — это практически незнакомец. Мозг искренне считает, что покупка бесплатна прямо сейчас, а проблемы этого человека из будущего его пока не волнуют.

Это очень красивое и точное объяснение. И если бы проблема была только в банковских продуктах, всё было бы просто. Но вскоре я начала замечать вещи, которые в эту стройную теорию совершенно не помещались. Иллюзия кредита оказалась лишь верхушкой огромного айсберга.

Через несколько дней я участвовала в разговоре на работе. Коллега рассказывал, что наконец-то купил машину. Новую. Из салона. В кредит. Вокруг него сразу собралась небольшая компания. Сам хозяин рассказывал легко, даже с удовольствием. Кредит в этом разговоре не звучал как проблема. Скорее как естественная часть покупки. Будто без кредита эта история вообще не могла произойти.

Минут через десять разговор незаметно ушёл совсем в другую сторону. Кто-то пожаловался, что плохо спит. И тот же самый человек, который только что с гордостью расска-

зывал о новой машине, вдруг сказал:

— *Надо бы тоже матрас поменять. Старый уже совсем продавился. Но сорок тысяч за матрас — это, конечно, перебор.*

Все понимающе закивали. Я тоже. Потому что сорок тысяч за матрас действительно звучат болезненно. Но через несколько секунд в голове возник очень неприятный вопрос.

Подождите. Только что человек совершенно спокойно рассказывал, что взял на себя обязательство выплачивать кредит за автомобиль стоимостью в сотни раз больше, а теперь сорок тысяч за вещь, на которой он проводит примерно треть своей жизни, кажутся неоправданной роскошью. Почему?

Первый ответ пришёл мгновенно. Потому что машина важнее. Она даёт свободу передвижения, экономит время, возит на работу. Это не просто покупка. Это необходимость. А матрас... ну, на нём просто спят.

Убедительно? Вполне. Но проблема была в том, что через несколько дней это оправдание снова перестало работать. И на этот раз дело было уже не в кредитах, а в наших собственных наличных деньгах.

Знакомая уже несколько месяцев откладывала поход к стоматологу. Не потому, что ничего не болело. Болело. Не настолько, чтобы не спать ночами, но достаточно, чтобы постоянно вспоминать об этом во время еды. Каждый раз она говорила почти одну и ту же фразу: «*Надо записаться*». И

почти сразу добавляла: *«Сейчас не до этого. Там опять ты-
сяч пятнадцать оставишь»*.

Через месяц она уехала в небольшой недельный отпуск. Когда мы встретились после поездки, она светила. Рассказывала про прогулки, кафе, вечерний город. И совершенно случайно выяснилось, что эта поездка обошлась ей почти на 80 000 рублей дороже, чем лечение зуба. Я спросила: *«А как решилась?»* Она даже не задумалась: *«Просто поняла, что мне нужно было выдохнуть»*.

И знаете... это был хороший ответ. Честный. Я не думаю, что она оправдывалась. Но именно в тот момент я впервые заметила закономерность, которая потом ещё долго не давала мне покоя.

Каждый раз, когда человек принимал решение о деньгах, у него находилась очень красивая причина. Машина важнее матраса. Отдых важнее стоматолога. Сегодня человек экономил на том, что напрямую влияло на его здоровье. Завтра — на том, что могло сделать его жизнь удобнее. Я сама могла отказаться от покупки новых кроссовок, но совершенно спокойно заказывала роллы по пятницам.

Так почему двадцать тысяч сразу — страшно, но двадцать тысяч в рассрочку вдруг становятся почти незаметными? Почему отдать пятнадцать тысяч за лечение больно, а потратить восемьдесят на отпуск — легко?

Дело не в экономике. И даже не в самих кредитах. Иллюзия рассрочки просто ярче всего подсвечивает то, как искус-

но наш мозг умеет прятать от нас дискомфорт. Мы готовы придумывать любые, самые логичные оправдания, лишь бы не сталкиваться с неприятной реальностью: расставаться с ресурсами — больно.

Деньги ведь не меняются. Меняется то, как наш мозг пытается защитить нас от боли потери. Кредит — это просто самый удобный инструмент для самообмана, заботливое «обезболивающее», которое предлагает нам банк. Но, как показывают примеры с отпуском и матрасом, мы прекрасно справляемся с этим обманом и сами.

И если в первой главе мы увидели, как легко нас одурачить обещанием «заплатишь позже» или красивой историей про «заслуженный отдых», то дальше всё становится еще интереснее. Наш внутренний адвокат не успокаивается в момент покупки. Что происходит, когда мы отчаянно пытаемся не замечать потерю, которая уже свершилась?

Наблюдение №2

Почему потерять деньги больше, чем заработать такую же сумму приятно?

В первом наблюдении мы выяснили странную вещь: кредитные деньги тратить легче, чем заработанные. Тогда возникает следующий вопрос: если кредитные ощущаются почти чужими, почему свои ощущаются настолько своими?

Иногда мы настолько привыкаем к какому-то ощущению, что перестаём замечать, насколько оно странное. Потеря денег кажется естественно болезненной. Настолько естественно, что мы редко задаём себе вопрос: почему?

Почему потеря всегда расстраивает сильнее, чем радует приобретение? Почему разбить любимую кружку больше, чем обрадоваться от покупки новой, а лишиться десяти тысяч рублей тяжелее, чем неожиданно их заработать?

Ответ будто лежит на поверхности: потому что никто не любит терять. Логично? Очень. Но если дело действительно только в потере, то почему этот механизм работает там, где терять уже нечего?

Представьте: вы заказали блюдо в ресторане. Оказалось невкусно, но вы продолжаете есть, потому что уже заплати-

ли. Хотя деньги не вернутся независимо от того, доедите вы его или нет.

Или фильм. Полтора часа прошло, он скучный, но выключить жалко: «Я же уже столько посмотрела». Странно. Следующие полтора часа никак не вернут первые. Они лишь сделают потерю времени ещё больше. И всё же мы продолжаем.

Или отношения. Или работа. Или обучение. «Ну я же уже столько вложила...» Кажется, будто ещё немного — и всё это обязательно окупится. Но прошлое никогда не возвращает вложенное. Оно вообще ничего не возвращает.

В психологии и поведенческой экономике это называется **«ошибкой невозвратных затрат»**. И вот здесь прячется очень тонкая деталь. Возможно, мы боимся не потерять деньги, время или силы. Больше всего мы боимся *признать*, что уже потеряли их. Пока мы продолжаем давиться невкусной едой, смотреть скучный фильм или тянуть изжившие себя отношения, остаётся иллюзия, что всё было не зря. Стоит остановиться — и придётся встретиться с очень неприятной реальностью: «Этого уже не вернуть».

Возможно, именно поэтому свои деньги ощущаются такими ценными. Не потому, что они бумага, а потому что в них уже лежит часть нашей жизни: часы, которые мы работали; усталость; выборы; ошибки; надежды. Наверное, именно поэтому потерять заработанные деньги так больно. Мы теряем не только цифры. Нам кажется, будто мы теряем часть собственной жизни.

А теперь мне интересно: вспомните момент, когда вы продолжали что-то делать не потому, что этого хотелось, а потому, что было жалко уже вложенного. Что это было?

Но дальше происходит совсем странная вещь. Допустим, вы всё-таки потеряли эти десять тысяч. Прошла неделя. Деньги уже не вернуть. Логично было бы перестать о них думать, но мозг так не работает. Он снова и снова возвращается к этому событию: «Надо было проверить карман», «Надо было не покупать это», «Надо было поступить иначе».

Почему? Ведь прошлое не меняется.

Дело в том, что в конце 1970-х психологи Даниэль Канеман (который позже получит за это Нобелевскую премию) и Амос Тверски обнаружили удивительную вещь. Они предлагали людям разные варианты выбора. С математической точки зрения условия были практически одинаковыми, но стоило заменить слово «получить» на слово «потерять» — и люди начинали принимать совершенно другие решения. Не потому что менялись цифры. Менялось само ощущение.

Этот феномен они назвали **«неприятием потери»**. Выяснилось, что для большинства людей боль от потери ощущается примерно в два раза сильнее, чем радость от приобретения точно такой же ценности. Подумайте об этом. Если вы потеряли 10 000 рублей, то, чтобы эмоционально «вернуться в ноль», найти или заработать следующие 10 000 будет недостаточно. Мозг всё равно помнит ту первую боль.

Получается странная картина. Мы живём не в мире фак-

тов. Мы живём в мире ощущений. И иногда именно ощущения принимают решения за нас.

Теперь вспомните первое наблюдение. Кредитные деньги тратить легче, потому что они ещё не стали частью нас. А заработанные уже стали. Теперь добавьте к этому ещё один факт: когда что-то стало «нашим», мозг начинает защищать это отчаяннее, чем стремится приобрести что-то новое.

Это приводит нас к неприятной догадке. Если мы выяснили, что потеря ощущается сильнее приобретения, значит, часть наших решений может быть вовсе не про выгоду, разумность или правильный выбор. Часто мы выбираем не лучшее, а наименее болезненное.

Но кто или что вообще стоит за штурвалом в этот момент?

Мы привыкли думать о себе как о рациональных существах: сначала я думаю, потом взвешиваю варианты, принимаю решение и только затем действую. Очень удобная, красивая и взрослая схема. Но в обычной жизни она начинает трещать по швам. Мы сначала тянемся за телефоном, а уже потом объясняем себе, что «просто решили посмотреть время». Сначала открываем холодильник, а уже потом говорим: «Я просто хотел пить». Сначала покупаем вещь на эмоциях, а затем выстраиваем железобетонную логику, доказывая, насколько это была выгодная сделка.

И если наши решения так легко поддаются древним страхам и бессознательным порывам, то возникает пугающий вопрос. А что, если большинство решений мозг принимает до

того, как мы вообще успели сказать: «Я решил»?

Наблюдение №3

Большинство решений мозг принимает до того, как вы что-то решили?

Во втором наблюдении мы остановились на странной мысли: если потеря ощущается сильнее приобретения, значит, далеко не все наши решения рождаются после спокойных размышлений. Иногда мы выбираем не лучшее, а наименее болезненное. Но тогда появляется вопрос, который оказался ещё интереснее.

Эти вопросы, почти никто не задаёт в повседневной жизни. Почему мы думаем перед тем, как что-то сделать? Почему сначала принимаем решение, а потом действуем? Ответ будто лежит на поверхности: потому что так и происходит. Сначала подумал. Потом решил. Потом сделал.

Логично? Очень. Ответ выглядит настолько ровным, что почти не оставляет места сомнению. И всё же есть странный сбой: иногда сознание приходит на несколько секунд позже собственного решения.

Представьте обычное утро. Будильник прозвенел. Вы открываете глаза. Ещё ничего не произошло, и вдруг через

несколько секунд обнаруживаете телефон уже в своей руке. Вы даже не помните момент, когда решили его взять. Кажется, будто решение вообще не принималось. Просто телефон оказался в руке.

Потом приходит объяснение. «Надо посмотреть время». Хотя время можно было увидеть на экране блокировки. «Проверю, вдруг кто-то написал». Хотя ночью почти никто не пишет. «Посмотрю погоду». Потом новости. Потом одно видео. Потом второе. И только минут через двадцать приходит мысль: «Блин... опять».

Интересно другое. Если спросить человека, почему он взял телефон, он обязательно найдёт ответ. И почти никогда не скажет: «Не знаю». Мы вообще очень не любим этого ответа.

Похожая история происходит в магазине. Вы заходите за хлебом, а через пятнадцать минут выходите с шоколадом, новой кружкой и ароматической свечой. Дома кто-нибудь спрашивает: «А свеча зачем?» Ответ появляется почти мгновенно: «Ну... дома уютнее будет». Или: «Она была по акции». Или: «Давно хотел».

Мы очень быстро объясняем собственные поступки. настолько быстро, что сами начинаем верить этим объяснениям.

Или спор. Вас кто-то поправил. Совсем по мелочи. Внутри мгновенно появляется сопротивление. Вы ещё даже не успели подумать, но уже чувствуете желание возразить. И

только потом начинаете искать аргументы. Не чтобы понять, кто прав, а чтобы доказать, почему правы именно вы.

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.