

12+

ЕЛЕНА СЕЛЕЗНЁВА

Паралич выбора

КАК НЕ
УТОНУТЬ В МОРЕ КУРСОВ, КНИГ
И ТРЕНИРОВОК



Елена Селезнёва
Паралич выбора.
Как не утонуть в море
курсов, книг и тренировок

<https://litres.ru/74154799>

ISBN 9785007022132

Аннотация

Вы устали выбирать. Курс или книга? Йога или сайкл? Голова превращается в кипящий чайник, а варианты липнут, как мухи на ленту. Но что, если проблема — не в вас, а в изобилии?

Эта книга — разговор с подругой, которая прошла через тот же паралич и вынырнула с твёрдым знанием: идеального выбора не существует, а жить можно легко. Никакой философии — только живой язык и простые, иногда дерзкие техники, работающие в быту. Откройте, сделайте первый маленький выбор за минуту — и выдохните.

Содержание

Часть 1. Почему нас клинит на ровном месте	5
Глава 1. Утро, кофе, стоп-кран: как выбор напитка превращается в квест с десятью уровнями	5
Глава 2. А что, если то, что я не выбрала, лучше? Или почему нас мучает призрак упущенной выгоды	14
Глава 3. Кто кормится нашим замешательством? Тёмная сторона маркетинга двадцать шестого года	21
Глава 4. Проверьте себя: семь вопросов к тому, кто застревает в выборе	29
Часть 2. Учимся отсекать лишнее без сожалений	37
Глава 5. Правило трёх вариантов: почему больше и не нужно	37
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Паралич выбора Как не утонуть в море курсов, книг и тренировок

Елена Селезнёва

© Елена Селезнёва, 2026

ISBN 978-5-0070-2213-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть 1. Почему нас клинит на ровном месте

Глава 1. Утро, кофе, стоп-кран: как выбор напитка превращается в квест с десятью уровнями

Кофейный автомат в нашем офисе — это такая белая коробочка с подсветкой, которая умеет одновременно гудеть, плевать паром и издавать звук, похожий на страдание небольшого кита, и вот перед этой коробочкой я однажды простояла ровно четыре минуты. За моей спиной за это время успела образоваться целая очередь из трёх человек, которые сперва вежливо переглядывались, потом начали вздыхать с особым, офисным надрывом, а потом один парень и вовсе перестал скрывать своё присутствие и начал переминаться с ноги на ногу так громко, что кроссовки «запели» на всю комнату.

А я всё стояла и смотрела на кнопки, пытаюсь заново изобрести свою судьбу через маленький бумажный стаканчик, и чем дольше я смотрела, тем сильнее мне казалось, что от этого выбора зависит вообще всё моё будущее — настроение на

день, продуктивность, уровень тревожности и, кажется, даже курс доллара.

Латте — это про нежность и молочную пенку, про то, что ты человек мягкий и сегодня будешь всех прощать, а американо — это про решительность, про готовность отвечать на письма и не отвлекаться на глупости, но ведь есть ещё капучино на кокосовом молоке, который пахнет так, будто ты уже в отпуске и у тебя красивые волосы, и раф со скидкой, который я никогда не пробовала, но скидка — это же не просто так, это знак свыше, и наконец мокка, о которой я думаю исключительно потому, что само слово звучит уютно, как название пледа или породы кошек, хотя я понятия не имею, что там внутри и похоже ли оно на кофе вообще.

Парень за мной кашлянул и спросил: «Девушка, вы будете брать?», на что я максимально честно ответила: «Да, сейчас, уже почти», потому что я действительно была в шаге от решения — мне оставалось всего лишь понять, хочу ли я проснуться резко или мягко, нужна ли мне пенка и не испортит ли корица общее впечатление от напитка, а если испортит, то смогу ли я с этим жить дальше.

Через минуту я ткнула пальцем в случайную кнопку с тем самым отчаянием, с каким герои фильмов отключают бомбу за секунду до взрыва, автомат заурчал, выплюнул стакан, и я отошла в сторону, чувствуя не облегчение, а какую-то странную пустоту.

Кофе оказался обычным американо, самым простым и

предсказуемым напитком на свете, и я вдруг осознала, что потратила на его выбор больше времени, чем потребуется на то, чтобы его выпить, а могла бы за эти четыре минуты ответить на два рабочих письма, придумать заголовок для презентации или просто постоять у окна, разглядывая ворон, которые живут своей жизнью и вообще не парятся по поводу выбора между зерном и гранулами.

Но самое смешное и одновременно пугающее открытие ждало меня вечером, когда я вернулась домой, открыла холодильник и застыла точно так же, как перед автоматом, потому что внутри лежали три яйца, кусок сыра и вчерашний суп, но где-то в телефоне маячило приложение с доставкой, а в нём — семьдесят два ресторана, и каждый обещал мне гастрономическое счастье, и каждый требовал, чтобы я сравнила его с остальными семьюдесятью одним.

Я пролиستала пиццу, вок, суши, бургеры, что-то тайское, что-то индийское, что-то с киноа и авокадо, сравнила время доставки, изучила фотографии, прочитала отзывы людей, которые пишут «вкусно но мало» и «не очень но сойдёт», а через сорок минут просто захлопнула приложение, разогрела тот самый вчерашний суп и легла спать с чувством человека, который проиграл битву с собственным аппетитом.

А на следующий день настала очередь курсов, и вот тут моя способность зависать раскрылась во всей своей устрашающей красе, потому что сначала я выбирала между английским и иллюстрацией, а потом решила, что нет, мне нужно

про деньги, про личные финансы, про то, как зарабатывать пока спишь, и в моём браузере одна за другой распахнулись двенадцать вкладок с описаниями, отзывами и рекламными письмами, которые смотрели на меня заголовками вроде «Последний шанс» и «Места заканчиваются».

К вечеру я не купила ровным счётом ничего, зато с удивительной ясностью ощутила себя полным ничтожеством, потому что настоящие успешные люди, нашептывал мне внутренний голос, уже давно спят в обнимку с пассивным доходом и проходят третий поток обучения, а я сижу и перебираю варианты, как ребёнок перебирает конфеты, не в силах остановиться на одной.

Если вам это знакомо, если вы хоть раз ловили себя на том, что выбор шампуня занимает больше времени, чем написание отчёта, а выбор фильма на вечер превращается в отдельный вид досуга, который длится до полуночи и заканчивается тем, что вы ничего не посмотрели, то давайте скажем честно: паралич выбора — это не про недостаток дисциплины и не про то, что вы тряпка, которой нужно просто собраться.

Правда устроена гораздо хитрее, и она заключается в том, что наш мозг, столкнувшись с избытком информации, ведёт себя как старый компьютер, на который одновременно запустили слишком много программ — он не ускоряется, он зависает, а потом и вовсе перестаёт реагировать на команды.

Эту мысль за меня отлично сформулировал когда-то **Бар-**

ри Шварц в своей книге «**Парадокс выбора**», и я перескажу её так, как запомнила и прочувствовала на собственной шкуре: чем больше джемов стоит на дегустации в супермаркете, тем реже люди покупают хотя бы одну баночку.

Когда перед тобой шесть вкусов — ты пробуешь пару и с удовольствием несёшь покупку на кассу, но когда их двадцать четыре — ты застываешь, пробуешь, сравниваешь, боишься прогадать, а в итоге уходишь домой с пустыми руками, потому что сам процесс выбора высосал из тебя всю радость от будущего обладания джемом. Эта история не про ягоды и сахар — она про кофе, про курсы, про тренировки, про всё на свете, и она про то, что чем шире ассортимент, тем уже наша способность сделать хоть шаг в любую сторону.

Голова в этот момент превращается в кипящий чайник, в котором булькают десятки разноцветных мыслей, и каждая уверяет тебя, что она — самая важная, и каждая требует немедленного внимания, а варианты тем временем липнут к сознанию, как мухи на липкую ленту, которую повесили на дачной веранде и забыли снять. Каждый новый вариант жужжит чуть громче предыдущего, каждый обещает быть тем самым, единственным и неповторимым, и в результате мы не делаем ничего — просто сидим и жужжим вместе с ними, превращаясь в часть этого липкого, гудящего хаоса.

И, что самое поразительное, — чем мельче выбор, тем мучительнее он нам даётся, потому что отчёт на работе я закрываю за двадцать минут, там всё ясно, там дедлайн, там

начальник с вопросительным лицом, а кофе или шампунь — это только моё, личное, интимное, и ответственность за них раздувается до размеров годового плана, ведь если я выберу невкусный кофе, то настроение испортится на целый день, а если настроение испортится, то я накричу на коллегу, коллега обидится, проект провалится, и вот я уже сижу без работы и без кофе, а всё потому, что не нажала вовремя на правильную кнопку.

Смешно, да, но именно так и работает наш мозг, когда впадает в паралич: он приравнивает выбор напитка к выбору спутника жизни и запускает один и тот же механизм — оценить, сравнить, испугаться, что лучшее осталось за бортом, и застыть в позе мыслителя, который на самом деле ничего не мыслит, а просто боится.

Я тоже боялась, причём настолько сильно, что однажды потратила двадцать три минуты на выбор шампуня, всерьёз читая составы, в которых не понимала ни слова, и сравнивая отзывы людей, у которых совсем другая кожа головы и, подзреваю, совсем другая жизнь, а в итоге заказала тот флакон, у которого была просто красивая упаковка — потому что рука устала листать, мозг отключился, и победил дизайн, причём победил с разгромным счётом, оставив позади науку, логику и здравый смысл.

И вот в тот момент, стоя над раковиной с этим дурацким флаконом в руках, я наконец поняла: **паралич выбора** — это вообще не про недостаток информации, потому что ин-

формации у нас с вами ровно столько, что ею можно выстелить дорогу до Луны и обратно, а **про страх ошибиться, про иллюзию, что где-то там, в параллельной вселенной, существует идеальный вариант**, и если я сейчас его упущу, то жизнь пойдёт под откос и никогда уже не выправится. Но она выправится, друзья мои, она обязательно выправится, и мир не рухнет от того, что вы выбрали не тот кофе, не тот курс, не ту тренировку — он просто поскрипит немного, повздыхает и продолжит вращаться.

Упражнение, которое я хочу вам предложить, называется **«Кофейный тест»**, и оно настолько простое, что даже хулиганское: вспомните любой мелкий выбор, перед которым вы регулярно зависаете, будь то чай или перекус, фильм на вечер или те самые носки в магазине, а в следующий раз, когда этот выбор снова встанет перед вами во всей своей мучительной красе, дайте себе ровно тридцать секунд, засеки-те таймер, и если за полминуты вы так и не придумали, чего именно хотите, берите первый вариант, на который упал ваш взгляд, без раздумий.

Я так неделю назад купила крем для рук, схватив с полки тот, что стоял ближе всего к моей вытянутой руке, и знаете что — он пахнет ромашкой, он увлажняет, я живу с ним совершенно нормально, и ни один внутренний голос не посмел обвинить меня в предательстве идеального крема, которого, как выяснилось, никогда и не существовало.

С курсами, книгами и абонементом всё, конечно, чуть

сложнее, и про них мы поговорим в следующих главах, но принцип там работает ровно тот же самый, просто с чуть большей дистанцией и чуть более взрослыми последствиями. А пока давайте начнём выбор с малого, с кофе, с чая, с сыра в холодильнике и с бутерброда, который можно сделать за минуту, вместо того чтобы сорок минут листать доставку в телефоне, чувствуя, как жизнь утекает сквозь пальцы вместе с батареей.

Я не психолог и не коуч, я вообще никто по этим меркам — просто однажды я перестала считать, сколько часов своей единственной и неповторимой жизни я убила на сравнение ценников и отзывов, и теперь очень хочу, чтобы эти часы вернулись, а вместе с ними вернулось и лёгкое, спокойное чувство, что выбор — это не пытка, а просто маленький шаг, за которым последует другой.

Если хочешь, попробуй прямо сейчас

Завтра утром, а если вы читаете эти строки лёжа в кровати и за окном уже не утро, то прямо сегодня, при первой же встрече с выбором еды или напитка засекайте таймер на тридцать секунд и не продлевайте его ни под каким предлогом — решение должно быть принято быстро, как прыжок в прохладную воду, и его нужно записать в заметки на телефоне вместе с тем чувством, которое возникло после.

А потом откройте чистую страницу и выпишите три вещи, на выбор которых за последнюю неделю ушло непозволительно много времени — пусть это будут прокладки в ап-

теке, начинка для пиццы или фильм на вечер, — и назовите этот список своим личным хохотуном, над которым вы скоро научитесь улыбаться без тени тоски и раздражения.

Глава 2. А что, если то, что я не выбрала, лучше? Или почему нас мучает призрак упущенной выгоды

В одной маленькой кондитерской на Патриарших, куда я забрела совершенно случайно, потому что на улице шёл дождь, а в витрине горел тёплый оранжевый свет и стояли пирожные такой красоты, что хотелось аплодировать, со мной случилась история, которую я потом прокручивала в голове целый вечер и половину следующего дня. Я выбрала эклер с фисташковым кремом, причём выбирала я его целых семь минут, потому что рядом лежал ещё и чизкейк с манго, и птифуры размером с напёрсток, и трубочка с варёной сгущёнкой, которая смотрела на меня с той особенной, советской ностальгией, от которой у любой женщины за тридцать начинает щемить где-то под ложечкой, но эклер победил, я села за столик у окна, откусила кусочек и вдруг поняла, что совсем не чувствую вкуса. Я жевала фисташковый крем, а думала о том, что чизкейк с манго, наверное, был ещё лучше, что он наверняка таял во рту облаком, что манго было спелым и сладким как мёд, а птифуры, эти крошечные произведения искусства, наверняка раскрывались целой симфонией оттенков, и вот я сижу, ем свой дурацкий эклер и упускаю всё это великолепие одним неверным движением пальца в

сторону витрины.

Эклер был прекрасен, объективно прекрасен — тесто хрустело, крем был нежным, фисташка чувствовалась отчётливо и благородно, но я не могла получить от него удовольствия, потому что в моей голове уже шла параллельная жизнь, в которой я выбрала чизкейк и была абсолютно, стопроцентно, неприлично счастлива, а значит в этой, реальной жизни я прогадала и теперь вынуждена расплачиваться разочарованием за собственную недалёковидность.

Я доела эклер с таким лицом, с каким доедают остывший суп, и вышла под дождь, чувствуя себя обманутой, хотя меня никто не обманывал — я сама, добровольно и за свои деньги, устроила себе этот маленький сеанс несчастья просто потому, что не смогла заткнуть внутренний голос, который всегда знает, что трава у соседа зеленее, а пирожное на соседней тарелке слаще.

Если вы хотя бы раз в жизни ловили себя на том, что после сделанного выбора не испытываете облегчения, а начинаете мучительно прокручивать в голове все отвергнутые варианты — значит, мы с вами одной крови и у нас общий диагноз.

Синдром упущенной выгоды, он же FOMO в западной литературе, он же вездесущее русское «а вдруг лучше было бы по-другому», работает как заноза, которую вы посадили себе под кожу сами, собственноручно, и теперь она напоминает о себе при каждом движении. И самое паршивое тут то, что этот синдром не просто портит настроение на пять

минут — он методично отравляет весь механизм выбора, заставляя нас в следующий раз зависать ещё дольше, бояться ещё сильнее и в итоге вообще уклоняться от решений, лишь бы снова не пережить этот мерзкий вкус сожаления.

Барри Шварц в своём «**Парадоксе выбора**», книге, которую я прочитала трижды и каждый раз находила в ней что-то новое про собственную дурную голову, объясняет этот феномен с той ясностью, которая граничит с жестокостью: **чем больше у нас вариантов, тем легче нам вообразить идеальный исход, а вообразив идеальный исход однажды, мы уже не можем просто взять и порадоваться тому, что выбрали просто хорошее, мы начинаем сравнивать хорошее с воображаемым идеальным и, разумеется, проигрываем это сравнение всухую.**

Шварц называет таких людей «максимизаторами» — это те, кому всегда нужно лучшее, а когда лучшего не случается, они страдают, в отличие от «умеренных», которые берут то, что подходит, и идут дальше жить свою жизнь, не оглядываясь на витрину с невыбранными пирожными.

Я, кстати, долгое время считала себя умеренным человеком, потому что могу не покупать новую модель телефона сразу после выхода и не сравниваю себя с моделями из соцсетей, но когда дело касалось курсов, книг и даже выбора сериала на вечер, я вдруг превращалась в максималиста до мозга костей, который готов провести три часа за изучением рейтингов, а потом всё равно лечь спать и не посмотреть ни-

чего, потому что идеальный сериал так и не нашёлся.

Однажды я выбрала вебинар по иллюстрации, оплатила, поставила будильник, села с блокнотом и кофе, а через двадцать минут после начала залезла в почту и увидела анонс другого вебинара — по графическому дизайну, с живым разбором работ и с каким-то невероятно харизматичным преподавателем, который улыбался с фотографии так, будто обещал лично мне карьерный взлёт и пассивный доход одновременно. И вот я сижу на оплаченном вебинаре, иллюстратор рассказывает про композицию и цветовые круги, а я уже не здесь, я уже там, в параллельной вселенной, где дизайнер с харизмой разбирает мою работу в прямом эфире, и все участники пишут в чат восторженные сообщения, и тот вебинар, на который я потратила деньги, превращается в тыкву просто потому, что существует другой, на который я не попала.

Почему мы так устроены? Почему наш мозг с таким упорством сравнивает реальность не с тем, что было бы при полном бездействии, а с самой сладкой из всех неслучившихся альтернатив?

Дэниел Гилберт, гарвардский психолог, написавший книгу **«Спотыкаясь о счастье»**, которую я однажды взяла в библиотеке и потом не могла вернуть три месяца, потому что всё время к ней возвращалась, говорит об этом так: мы переоцениваем влияние будущих событий на наше счастье, мы думаем, что один неправильный выбор разрушит

нам жизнь, а один правильный — ошастливит навсегда, но на самом деле мы невероятно живучи, мы адаптируемся к чему угодно, и через месяц после любого выбора мы чувствуем себя примерно так же, как чувствовали до него, независимо от того, купили мы тот вебинар или пропустили.

Но знать это головой — одно, а чувствовать сердцем — совсем другое, потому что в момент, когда перед вами открыты двенадцать вкладок и каждая манит пальцем, голова превращается в кипящий чайник, а сердце колотится как у загнанного зайца, которого окружили гончие с трёх сторон.

Моим личным прозрением, после которого я начала потихоньку выздоравливать, стал случай с одеждой, такой простой и бытовой, что мне до сих пор неловко о нём рассказывать, но я расскажу, потому что это работает.

Я стояла в примерочной с двумя платьями, одним синим и одним зелёным, и уже пятнадцать минут не могла решить, какое купить, потому что синее лучше сидело на талии, но зелёное было того самого оттенка, который модные журналы называли цветом года и который обещал мне комплименты от коллег и загадочный блеск в глазах. Я надела синее — и представила, как весь год буду жалеть, что не купила зелёное. Я надела зелёное — и представила, как буду мучиться с поясом всё лето и вздыхать о том, как идеально сидело синее.

Я переодевалась туда-сюда, как актриса за кулисами, пока в какой-то момент не поймала в зеркале собственное затравленное лицо и не расхохоталась в голос, потому что это был

не выбор платья, это был сеанс самоистязания, растянутый на полчаса, и оба платья были хороши, и оба были бы куплены и надеты, и мир не рухнул бы ни в одном из сценариев, но я умудрилась превратить шопинг в пытку просто потому, что позволила мозгу запустить параллельное кино про идеальный вариант.

Синдром упущенной выгоды лечится не заклинаниями и не аффирмациями перед зеркалом, он лечится осознанием того, что **идеального выбора не существует в природе**, а существует только выбор, который вы сделали, и выбор, который вы не сделали, и оба они — примерно одинакового качества, просто потому что мир не вертится вокруг вашего эклера или вашего вебинара, он слишком большой и слишком занятой, чтобы наказывать вас за неверное пирожное.

Упражнение, которое я придумала для себя, и которое с тех пор вытащило меня из сотни мучительных сожалений, я называю «**Закреть дверь**», и звучит оно слегка драматично, зато работает безотказно, как валерьянка для души.

Когда выбор сделан — неважно, удачно или не очень, — вы берёте листок бумаги и записываете на нём все отвергнутые варианты, все чизкейки, все зелёные платья, все вебинары, на которые вы не попали, а потом пишете под этим списком одну фразу: «Я отпускаю вас с миром, вы не случились, и это нормально». Можно порвать листок, можно сжечь над раковиной, можно просто сложить и убрать в ящик — не это главное, главное, что вы физическим действием ставите точ-

ку в том бесконечном внутреннем монологе, который иначе будет крутиться как заезженная пластинка.

Я проделала это с тем злополучным эклером, мысленно попросившись с чизкейком и птифурами прямо за столиком у окна, и знаете — вкус вернулся, фисташка вдруг стала фисташкой, а не разочарованием, и дождь за окном превратился из унылого в уютный, потому что я наконец оказалась там, где была, а не там, где могла бы быть в какой-то другой, несуществующей жизни.

Если хочешь, попробуй прямо сейчас

Вспомните одно решение за последнюю неделю, после которого вы мучились сомнениями, маленькое или большое — не важно, пусть это будет купленная книга, которую вы теперь подозреваете в скучности, или заказанный ужин, который показался вам не самым лучшим выбором, — а потом возьмите листок, напишите на нём все альтернативы, которые вы не выбрали, и громко, вслух, скажите им: «До свидания, я вас отпускаю, у меня всё хорошо».

И знаете что — если завтра утром, открывая холодильник, вы снова почувствуете, как в голову лезут мысли о других завтраках, которые могли бы быть вкуснее, просто закройте дверцу поплотнее и скажите своему внутреннему максималисту, что сегодня он на диете и питается только реальностью.

Глава 3. Кто кормится нашим замешательством? Тёмная сторона маркетинга двадцать шестого года

Однажды в двери моей квартиры позвонил курьер и вручил мне коробку, которую я не ждала, но за которую заплатила три дня назад глубокой ночью, сидя в кровати с телефоном в одной руке и холодным чаем в другой. В коробке лежал набор акварельных красок в деревянном футляре, который выглядел точь-в-точь как на картинке — благородное дерево, латунные замочки, кюветы, пахнущие мёдом и детством, и всё это великолепие обошлось мне в сумму, которую я совершенно не планировала тратить на рисование, потому что последний раз я рисовала акварелью в школе и с тех пор мои отношения с живописью строились исключительно на взаимном невмешательстве.

Но той ночью, пролистывая ленту в телефоне, я наткнулась на объявление, которое смотрело на меня словами «Только сегодня», «Таких цен больше не будет» и «Осталось две штуки», и мой палец, опередив мозг примерно на полчаса, уже нажал кнопку «Купить», пока сознание где-то запоздало кричало: «Стой, ты же не художник, у тебя даже бумаги нет!»

Через неделю после этого случая я села и провела ревизию

всего, что купила за последний год под воздействием срочности, уникальности и липкого страха, что без этой вещи, курса или книги моя жизнь останется неполной, и картина получилась удручающая, как счёт из ресторана, в который ты зашёл выпить чаю, а вышел без зарплаты.

Там был языковой курс, который я взяла по предзаписи с огромной скидкой и не открыла ни разу, потому что скидка действовала только до полуночи, а моё желание учить язык — до утра следующего дня. Там были беговые кроссовки из лимитированной серии, за которыми охотилась половина интернета, и я тоже охотилась вместе со всеми, как гиена за антилопой, хотя бегаю я примерно так же часто, как пеку круассаны. Там были книги с пометкой «бестселлер года», которые я начинала читать с чувством священного долга и бросала на тридцатой странице, потому что бестселлер года — это не гарантия, что книга подойдёт лично мне, а гарантия, что её хорошо отрекламировали.

В какой-то момент я начала замечать закономерность, и она мне сильно не понравилась. Оказалось, что моя нерешительность — это не просто моя личная проблема, не маленький тараканчик в моей голове, а целый рынок, огромный и хорошо отлаженный, который зарабатывает на том, что я не могу выбрать и боюсь ошибиться.

Нас с вами, дорогие мои зависатели, разводят профессионально, с применением психологии, нейробиологии и многолетнего опыта продаж, и делают это так изящно, что мы

даже не замечаем, как наш страх упустить лучшее превращается в чью-то зарплату, а наша привычка сравнивать до потери пульса — в чей-то бизнес-план.

Маркетинговая машина устроена проще, чем кажется, и гораздо циничнее, чем хотелось бы думать, а главное её топливо — это наше с вами тревожное состояние, то самое, когда мы сидим перед десятком вкладок и не можем понять, какой курс достоин наших денег, а какой — шарлатанство чистой воды. И пока мы сидим и мучаемся, на другом конце провода сидят люди, которые знают о нашей муке всё и уже расставили капканы, один хитрее другого, чтобы мы в итоге купили хоть что-нибудь, а лучше — всё и сразу.

Первый капкан — это старая добрая «ограниченная серия», фраза, от которой у меня теперь дёргается глаз, как у кролика из рекламы батареек, потому что за последние полгода я видела ограниченные серии такого количества товаров, что если бы они действительно были ограниченными, мир уже опустел бы, как супермаркет перед Новым годом. «Мест осталось всего три», «Скидка горит ещё сорок минут», «Потом будет дороже» — эти слова бьют прямо в тот отдел мозга, который отвечает за панику, а паника, как известно, лучший продавец в мире, потому что в панике мы не думаем, мы хватаем, и когда на таймере тикает обратный отсчёт, а вы красными цифрами видите, как места исчезают одно за другим, остановиться практически невозможно. Я однажды записалась на курс по инвестициям только пото-

му, что страница курса сообщила мне, что прямо сейчас, сию секунду, ещё три человека просматривают это предложение, и я вдруг почувствовала себя не просто человеком с интересом к финансам, а участницей гонки на выживание, где промедление карается пожизненным прозябанием в бедности.

Второй капкан — это бесконечные сравнения, которые нам заботливо подсовывают соцсети и рекламные площадки, чтобы мы никогда, ни за что, ни при каких обстоятельствах не остановились на достигнутом. Алгоритмы устроены таким хитрым образом, что стоит вам посмотреть один вебинар про акварель, как через час вам покажут ещё десять, ещё краше, ещё дешевле, ещё престижнее, и вот вы уже не просто выбираете хобби, а тонете в водовороте чужих успехов, чужих сертификатов и чужих фотографий счастливых людей, которые уже выбрали, уже купили, уже достигли, а вы всё ещё сидите и сравниваете одно описание с другим, чувствуя себя последним лентяем на этой планете.

Помните, в прошлой главе я рассказывала про вебинар по иллюстрации, который я оплатила и почти сразу увидела анонс другого, ещё более заманчивого, — вот это и есть работа алгоритма, который не хочет, чтобы вы успокоились, потому что успокоившийся человек перестаёт скроллить, а переставший скроллить человек перестаёт покупать.

Третий капкан — самый подлый на мой вкус — это обещание быстрого преображения, которое упаковано в формулировки такой сладости, что отказаться от них кажет-

ся почти преступлением против самой себя. «Стань лучшей версией себя за две недели», «Научись зарабатывать пока спишь», «Идеальное тело без усилий и диет» — и вот вы уже тянетесь за кошельком, потому что разве можно отказаться от того, чтобы стать лучшей версией, разве это не то, чего мы все хотим в глубине души, разве это не ответ на все наши тревоги, на все наши сомнения, на всё наше мучительное чувство, что мы недостаточно хороши, недостаточно успешны, недостаточно продуктивны?

А на самом деле за этими формулировками стоит простая человеческая лень и наша неспособность принять, что изменения требуют времени, что никакой курс не сделает вас новой личностью за две недели, что идеальное тело — это результат долгой и скучной работы, а не одного нажатия кнопки «Оплатить». Но знать это и помнить об этом в тот момент, когда на вас смотрит фотография женщины с идеальной кожей и подписью «Я смогла, и ты сможешь», — это две разные планеты, и между ними — пропасть, высланная нашими же денежными переводами.

Роберт Чалдини в своей знаменитой книге «**Психология влияния**», которую я прочитала сначала залпом, а потом перечитывала медленно, с карандашом, потому что там каждая глава — как разоблачение фокусника, объясняет всё это через принцип дефицита и принцип социального доказательства, и я перескажу суть так, как сама её запомнила: **когда нам кажется, что что-то заканчивается, мы хотим**

это сильнее, а когда нам кажется, что это уже взяли другие люди, мы хотим это вдвойне, потому что стадный инстинкт никто не отменял, и в XXI веке он работает так же исправно, как работал в племенах каменного века, только теперь вместо мамонтов мы гонимся за лимитированными скидками и местами на вебинарах.

И вот что я вам скажу, и скажу абсолютно серьёзно, без шуток: рынок не виноват в том, что мы тонем, потому что рынок просто делает свою работу, и делает её хорошо, а наша задача — перестать быть идеальной жертвой, которая падает в обморок при слове «скидка» и покупает третий курс по копирайтингу, даже не закончив первые два. Никто, ни один маркетолог, ни один таргетолог, ни один создатель курсов, не заставит вас открыть кошелёк, если вы встанете, выдохнете и скажете себе: «Мне не нужно лучшее, мне нужно то, что подходит мне сейчас». А чтобы это сказать, нужно сначала перестать бояться, что вы упустите волшебную таблетку, и признать, что волшебной таблетки не существует — есть только работа, время и ваше собственное спокойствие, которое стоит дороже любого самого лимитированного предложения на свете.

Инструмент, которым я пользуюсь и который с тех пор сэкономил мне вагон денег и цистерну нервных клеток, я называю **«Спросить себя дважды»**, и он настолько прост, что вам может показаться, будто я шучу, но я не шучу, я совершенно серьёзна, и вот в чём дело.

Когда перед вами возникает предложение, которое манит вас пальцем и шепчет «купи, а то пожалеешь», вы задаёте себе один и тот же вопрос два раза, но с интервалом в сутки, и первый раз спрашиваете: **«Если бы это стоило не девяносто процентов от цены, а полную сумму, и не сегодня, а через месяц — хотела бы я это купить?»**, а второй раз, на следующий день, спрашиваете: **«Закроет ли эта покупка какую-то реальную дыру в моей жизни, или она создаст новую дыру, но уже в моём кошельке?»** И если оба раза ответ получается смущённым, уклончивым или каким-то неубедительным — вы не покупаете, и точка, и никакой таймер с обратным отсчётом не смеет вам перечить.

Если хочешь, попробуй прямо сейчас

Откройте почту или мессенджер, найдите там три последних рекламных письма или сообщения, которые призывали вас срочно что-то купить, и для каждого мысленно произнесите фразу: «Я не боюсь опоздать, я боюсь купить ненужное».

А потом загляните в свой шкаф, или в папку с купленными курсами, или в стопку книг с закладками на тридцатой странице, и найдите там одну вещь, которую вы взяли под давлением срочности, и скажите ей вслух: «Ты была маркетинговой ловушкой, а я — голодной рыбой, но теперь я сыт и научен». Это смешное, почти детское действие на самом деле запускает в голове очень взрослый процесс — процесс отделения ваших настоящих желаний от тех, которые вам под-

сунули чужие люди ради своей выгоды.

Глава 4. Проверьте себя: семь вопросов к тому, кто застревает в выборе

Как-то раз я поймала себя на том, что сижу на кухне и уже пятнадцать минут выбираю, в какой последовательности мыть посуду — сначала тарелки или сначала чашки, и если чашки, то не логичнее ли начать с ложек, а если с ложек, то не пора ли признать, что со мной что-то не так.

Это был не философский спор, не медитация и не попытка внедрить японскую систему организации быта, это был самый обыкновенный ступор, который случился не потому, что посуда была сложной или день был трудным, а потому что мой мозг к тому моменту так привык взвешивать и сравнивать, что начал применять этот механизм вообще ко всему, включая совершенно бессмысленные вещи вроде очередности мытья кружек.

Я сидела, смотрела на гору тарелок, чувствовала, как утекает моя жизнь, и вдруг поняла, что мне нужен не тайм-менеджмент и не мотивационный пинок, а простая диагностика — способ измерить температуру собственного паралича и честно себе сказать, дошло ли дело до градуса, при котором пора что-то решать, или пока можно просто выдохнуть и жить дальше.

Так родились эти семь вопросов, которые я сначала задавала самой себе, потом — подруге, которая месяц не могла взять коляску для ребёнка и уже начала заговариваться, а потом ещё одной подруге, которая собиралась в отпуск с февраля и к июлю всё ещё изучала отзывы на отели, и обе они, ответив на эти вопросы, замолчали каждая на пару минут, а потом сказали примерно одно и то же с небольшими вариациями, смысл которых сводился к фразе: «О боже, это я».

Поэтому, если вы сейчас читаете эту главу и вам кажется, что у вас всё в порядке, и вы просто вдумчивый человек, который тщательно подходит к решениям, я попрошу вас не обманывать себя и честно ответить на каждую строчку, потому что паралич выбора тем и коварен, что маскируется под осмотрительность, и вы даже не замечаете, что уже не выбираете, а просто лежите в сторону вариантов и не двигаетесь.

Первый вопрос, который я задала себе и который советую задать вам: «Нужно ли вам больше пятнадцати минут, чтобы заказать еду на одного человека?»

Обратите внимание, я не спрашиваю про ужин на всю семью или про праздничный стол с гостями из другого города, я спрашиваю про вас одну, вечером, с телефоном в руке и урчащим желудком.

Если вы листаете приложение доставки как роман, если вы сравниваете акции, читаете описания соусов, заходите в корзину, потом выходите, потом открываете другое приложение, потом возвращаетесь в первое, а потом, как я ко-

гда-то, закрываете всё и идёте доедать вчерашний суп, то у меня для вас новость: это не осмотрительность, это оно самое.

Второй вопрос: «Добавляете ли вы товары в корзину и не покупаете их месяцами?»

Моя корзина в одном книжном интернет-магазине содержала тридцать две позиции, и я точно знаю, что не прочитала из них ни одной, зато регулярно, раз в пару дней, заходила в неё, переставляла книги местами, удаляла одну, добавляла две, чувствуя себя при этом жутко занятым и продуктивным человеком, который прямо сейчас формирует свою интеллектуальную траекторию.

На самом деле я не формировала ничего, я просто кормила свою тревожность иллюзией выбора, а магазин тем временем кормился на моём времени и моём трафике, который алгоритмы превращали в свои показатели эффективности.

Третий вопрос: «Случалось ли вам отказываться от выбора вообще, потому что вы не могли решить?»

Я сейчас не про крупные жизненные решения вроде смены работы или переезда, а про маленькие, почти незаметные вещи, про кино, которое вы не посмотрели, потому что перебирали варианты до полуночи, про книгу, которую не начали читать, потому что не могли выбрать между тремя захватывающими новинками, про прогулку, на которую не пошли, потому что не могли решить, в какой парк идти и стоит ли вообще идти, если на небе вон облачко похоже на намёк

на дождь.

Если таких случаев набирается хотя бы три за последний месяц, то ваш паралич уже не просто тихо сидит в углу, а развалился в кресле, закинул ноги на стол и командует парадом.

Четвёртый вопрос: «Тратите ли вы время на сравнение того, что уже купили и что нельзя вернуть?»

Это та самая ситуация, которую мы разбирали в главе про синдром упущенной выгоды, но здесь я прошу вас посмотреть на неё под другим углом — не как на эмоцию, а как на привычку, как на автоматическое действие, которое включается после каждого выбора и крадёт у вас радость от того, что вы уже сделали.

Я после покупки того самого набора акварели, о котором рассказывала в прошлой главе, провела три вечера за просмотром обзоров на другие наборы, более дорогие и менее дорогие, профессиональные и ученические, с кюветами и без, и только спустя эти три вечера поняла, что я не исследую рынок, а просто занимаюсь самоедством в особо извращённой форме.

Пятый вопрос: «Просите ли вы других людей принять за вас мелкое решение?»

Я долго не замечала за собой этой привычки, пока однажды мой коллега не сказал мне с лёгким раздражением: «Ты уже третий раз спрашиваешь, какой шрифт поставить в презентации, выбери любой, они оба рабочие», и я вдруг осозна-

ла, что действительно спрашиваю третий раз, и что до этого я спрашивала у мужа, какой хлеб купить к ужину, у подруги — в каком цвете сделать фон для визитки, а у мамы — стоит ли записаться к новому парикмахеру или пойти к старому, проверенному.

Я перекладывала ответственность на чужие плечи не потому, что доверяла чужому вкусу больше, чем своему, а потому что свой собственный вкус к тому моменту уже настолько устал принимать решения, что просто отключился и лежал где-то в тёмной комнате с табличкой «Не беспокоить».

Шестой вопрос: «Откладываете ли вы важные решения на месяцы, потому что ждёте идеального момента или полной информации?»

Здесь я хочу вас предупредить сразу, потому что этот пункт — самый опасный и самый скользкий, как ледяная дорожка во дворе. Ждать полной информации — это звучит разумно, это звучит по-взрослому, ответственно и даже где-то благородно, но правда в том, что полной информации не существует в природе, как не существует идеального момента, и, ожидая того или другого, вы просто даёте своему страху ошибиться карт-бланш на бесконечное правление.

Я ждала идеального момента записаться в спортзал с сентября по март, и за это время сменились два времени года, три абонементов, которые я могла бы использовать, и примерно столько же моих обещаний самой себе начать с понедельника, который всё не наступал, потому что каждый по-

недельник оказывался недостаточно идеальным.

Седьмой вопрос, последний и самый простой: «Чувствуете ли вы усталость не от самих дел, а от необходимости выбирать, что делать?»

Это особый вид утомления, который не похож на физическую усталость после долгой прогулки или на приятную сонливость после хорошего обеда, это скорее ощущение, будто ваша голова превратилась в переполненный почтовый ящик, в который каждую минуту падают новые письма, и каждое требует ответа, и вы не можете ни удалить их, ни ответить, а просто сидите и смотрите, как счётчик непрочитанных растёт и растёт.

Если в конце рабочего дня вы чувствуете себя выжатой не потому, что сделали много, а потому что много выбирали, даже не замечая этого, — добро пожаловать в клуб, у нас тут тепло, но малопродуктивно.

Я ответила на все семь вопросов в один дождливый день и поставила себе пять «да» из семи возможных, и это было одновременно и страшно, и освободительно — страшно, потому что пять из семи это уже не лёгкая склонность к задумчивости, а честный диагноз, а освободительно, потому что диагноз можно лечить, а с неопределённым «ну я просто ответственный человек» непонятно что делать.

И я предлагаю вам сейчас пройти этот же тест, только без всяких формальных таблиц, а по-человечески, с ручкой и листком бумаги, которые отчего-то всегда работают честнее,

чем заметки в телефоне. Просто выпишите номера вопросов от одного до семи и напротив каждого поставьте плюс или минус, не раздумывая дольше тридцати секунд, потому что если вы будете раздумывать над ответами дольше, то это уже само по себе будет восьмым вопросом, и ответ на него, я подозреваю, будет положительным.

Инструмент, который я хочу вам дать в этой главе, — это не просто тест ради теста, а способ зафиксировать реальность, поставить точку на карте и сказать себе: «Да, я здесь, и отсюда я могу двигаться».

Я называю это «**Стоп-кадр**»: вы берёте свой листок с плюсами и минусами, смотрите на него как на фотографию собственного мозга, сделанную в моменте, и говорите вслух одну фразу — **«Я вижу, что со мной происходит, и с этого места я начинаю выбираться»**. Можно говорить не вслух, можно про себя, можно шёпотом в подушку, главное — зафиксировать момент, потому что паралич выбора ненавидит, когда его называют по имени и выводят на свет, он предпочитает темноту, туман и неопределённость, в которых можно бесконечно путаться и не находить выхода.

Если хочешь, попробуй прямо сейчас

Возьмите листок, честно ответьте на семь вопросов, и если плюсов набралось больше трёх — не пугайтесь, а просто скажите себе: «Отлично, значит, дальше будет интересно, и эта книга написана как раз для меня».

А потом выберите один из тех плюсов, который отозвался

вам сильнее всего, и сделайте с ним одну простую вещь: например, если вы узнали себя в пункте про корзину с некупленными товарами — откройте эту корзину прямо сейчас и безжалостно удалите из неё всё, что висит там больше недели, без чтения описаний и сравнений, одним движением пальца, как смахивают пыль с подоконника, и почувствуйте, как пространство внутри головы становится чуть-чуть, на миллиметр, но чище.

В следующей части мы начнём обрезать лишнее, и начнём бодро, как начинают генеральную уборку — с выбрасывания всего, что не пригодилось за год.

Часть 2. Учимся отсекать лишнее без сожалений

Глава 5. Правило трёх вариантов: почему больше и не нужно

В одном большом торговом центре на окраине Москвы, куда я поехала субботним утром исключительно ради того, чтобы купить новые джинсы и уехать домой к обеду, я провела четыре с половиной часа, обошла три этажа, посетила двенадцать магазинов, примерила примерно двадцать пар и вернулась домой без джинсов, зато с глубоким отвращением к шопингу, к субботам и к самой себе.

Где-то на третьем часу этого марафона, стоя в примерочной и разглядывая в зеркале одновременно четыре пары, разложенные по крючкам как улики несостоявшейся жизни, я вдруг поймала себя на мысли, что я уже не знаю, как выглядят мои собственные ноги, потому что в голове всё смешалось в одну кашу из оттенков, фасонов и процентов хлопка, а продавщица за шторкой тихо спросила, всё ли у меня в порядке, и я ответила ей весёлым голосом, что да, конечно, просто выбираю, хотя на самом деле уже минут пять стояла без движения и смотрела в одну точку, как смотрят люди,

переживающие лёгкую форму помешательства.

Вечером, сидя на диване с чашкой чая и чувствуя, как гудят ноги, а душа требует немедленной компенсации в виде чего-нибудь сладкого, я прокрутила в голове этот день и вдруг поняла простую вещь: проблема была не в том, что джинсов было мало, проблема была в том, что их было слишком много, и каждая следующая пара, которую я примеряла, не приближала меня к решению, а отбрасывала назад, потому что мой мозг к тому моменту уже не сравнивал варианты, а просто захлёбывался в них.

И тогда я села за стол, взяла листок бумаги и записала первое правило, которое стало фундаментом моего выздоровления от паралича выбора: «Правило трёх вариантов. Больше не надо».

Звучит как кулинарный рецепт или инструкция к пылесосу, я понимаю, но давайте я сначала расскажу, как это работает, а потом вы решите, стоит ли оно того, чтобы потратить на него минуту вашего времени.

Идея пришла мне не из учебника по психологии и не из модной коучинговой методики, а из собственного опыта, который я потом проверила на десятках мелких и средних решений и убедилась: три — это магическое число, после которого наступает либо решение, либо ясное понимание, что решать нечего и надо двигаться дальше. Почему именно три, а не два, не четыре и не семь, я объясню прямо сейчас, и объясню на пальцах, потому что любые сложные теории про ко-

гнитивную нагрузку и лимиты рабочей памяти оставим учёным, а нам с вами нужен простой и работающий механизм.

Когда перед вами два варианта, ваш мозг включает режим качелей и начинает бесконечно качаться от одного к другому, потому что два — это слишком мало для полноценного сравнения, но уже достаточно для того, чтобы застрять, сравнивая достоинства одного с достоинствами второго и находя в каждом что-то, чего нет в другом. Два варианта мучительны, как выбор между двумя любимыми детьми, и они заставляют вас прокручивать в голове одно и то же по кругу, пока вы не выдохнетесь и не ткнете наугад.

Когда перед вами четыре варианта и больше — начинается тот самый хаос, который я пережила в торговом центре, потому что мозг пытается удержать в голове сразу несколько картинок и параметров, картинки начинают накладываться друг на друга, параметры путаются, и в итоге вы уже не помните, какой вариант был третьим и чем он отличался от шестого, а ваша способность принимать хоть какое-то решение уползает в угол и тихо умирает там без посторонней помощи.

Три — это ровно столько, сколько может удержать в фокусе даже самый уставший и перегруженный человеческий мозг, три варианта можно разложить перед собой как три тарелки с завтраком и по очереди попробовать каждую, три можно сравнить между собой без калькулятора и без таблиц, три — это количество, после которого уже не хочется искать

четвёртый, потому что сравнение трёх даёт достаточно информации, чтобы либо выбрать один, либо понять, что ни один вам не подходит и пора идти в другое место. Четыре — это уже снежный ком, который катится с горы и обрастает по пути ещё вариантами, пока не превратится в лавину, а три — это снежок размером с ладонь, который вы можете спокойно слепить, рассмотреть и решить, бросать его или положить обратно.

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.