



Светлана Вознесенская

**Однорукий бандит с доставкой
на дом. Дофамин на вынос**

«Автор»

2026

Вознесенская С.

Однорукий бандит с доставкой на дом. Дофамин на вынос /
С. Вознесенская — «Автор», 2026

Ты когда-нибудь замечала, что открываешь приложение маркетплейса или доставки не потому, что тебе что-то нужно, а потому что тебе плохо? Что процесс выбора и нажатия кнопки «Купить» даёт больше удовольствия, чем сама покупка? Что фраза «Я это заслужила» звучит как забота, но оставляет после себя пустой кошелёк и чувство вины? Если ты узнала себя — эта книга для тебя. Ты не транжира и не безвольная. Ты просто попала в ловушку, где твой телефон работает как игровой автомат, а маркетплейсы продают тебе не вещи, а дофамин — гормон предвкушения. За 21 день мы вместе разберём, как устроена эта система, научимся распознавать триггеры и заменим «быстрые» дорогие награды на настоящую заботу о себе. Без силы воли, без запретов и без чувства вины. Ты вернёшь себе контроль — и свои деньги.

© Вознесенская С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Однорукий бандит с доставкой на дом. Дофамин на вынос

Глава

Однорукий бандит с доставкой на дом. Дофамин на вынос

Светлана Вознесенская

Введение. Почему мозг требует «быстрого дофамина» и почему это не твоя вина

Представь эту картину, и, если ты узнаешь в ней себя — знай, ты не одна. Вечер. Ты возвращаешься домой после долгого, изматывающего дня, и этот день был не из лёгких. На работе — бесконечные задачи, которые сыпались одна за другой, и ты даже не успевала их толком обдумать, как нужно было реагировать на следующую. По дороге домой — пробки, или давка в метро, или разговор по телефону с мамой, после которого осталось тяжёлое чувство вины, что ты «опять мало звонишь». А дома — ужин, который надо приготовить, потому что никто, кроме тебя, не позаботится о том, чтобы все были накормлены. Или уроки с ребёнком, который никак не может сосредоточиться. Или быт, который никуда не исчезает, сколько бы ты ни работала. И вот наконец, ближе к одиннадцати, когда все дела сделаны, когда дом затих, когда ты садишься на диван и берёшь в руки телефон — наступает оно. То самое чувство. Тихое, но настойчивое. Как будто внутри образовалась пустота, которую срочно нужно чем-то заполнить. Как будто день прошёл, а тебя в нём не было. Как будто ты всю день отдавала, отдавала, отдавала — и теперь тебе нужно хоть что-то получить взамен.

Палец сам, почти без твоего участия, находит знакомую иконку. Приложение доставки еды или маркетплейса. Ты открываешь его, и сразу становится чуть теплее. Яркие картинки, бесконечная лента, соблазнительные предложения. Ты начинаешь листать — сначала без цели, просто чтобы отвлечься. Потом замечаешь что-то интересное. Крем для рук, который вроде как заканчивается, хотя на полке стоит ещё три начатых. Набор специй в красивой банке, которые ты даже не очень любишь, но упаковка такая эстетичная, что хочется поставить на кухню. Платье, которое ты, может быть, наденешь один раз, но в нём ты представляешь себя другой — более красивой, более отдохнувшей, более той, кем хочешь быть. Ты добавляешь в корзину. Потом ещё что-то. Потом решаешь, что раз уж заказываешь, то с комфортом — выбираешь самый дорогой ресторан, потому что «раз уж тратиться, то с комфортом». Нажимаешь «Оплатить». И в этот момент происходит маленькое чудо. Напряжение в груди слегка отступает. Появляется тёплое, почти детское чувство: «Ну вот, теперь всё будет хорошо. Я о себе позаботилась».

Знакомо? Если ты кивнула, читая эти строки, если внутри что-то отозвалось, если ты узнала в этом описании себя — я хочу сказать тебе самое важное, с чего начинается эта книга, и прошу тебя запомнить это на всех её страницах, пронести через каждую главу, через все двадцать один день, через все срывы и все победы. С тобой всё в порядке. Ты не слабая. Ты не безвольная. Ты не транжира, не «безответственная», не «та, кто не умеет обращаться с деньгами». То, что с тобой происходит, — это предсказуемая, понятная и очень логичная реакция твоего мозга на современную среду. Ты не сломана. Ты не «с дефектом». Ты просто попала в очень умело расставленную ловушку, и сейчас мы вместе будем из неё выбираться — не через силу, не через запреты и не через чувство вины, а через понимание. Через нежность к себе. Через знание о том, как устроен твой мозг и как перестать воевать с ним, а начать с ним сотрудничать.

Иллюзия выбора и смерть дистанции

Чтобы понять, почему сегодня нам так сложно остановиться, давай на минутку перенесёмся на пятнадцать-двадцать лет назад. Вспомним, как это работало тогда, и ты увидишь, насколько сильно изменился мир — и насколько не изменился наш мозг, который до сих пор живёт по законам, заложенным в нас тысячи лет назад. Чтобы купить что-то «для настроя» или заказать вкусную еду, нужно было приложить усилия. Реальные, физические усилия. Нужно было встать с дивана, одеться, выйти из дома, доехать до торгового центра или ресторана, выбрать товар, постоять в очереди, оплатить и дотащить покупку обратно. Этот путь — от желания до обладания — был длинным. И в этом была его огромная польза, хотя мы тогда этого не осознавали.

Эта физическая дистанция была естественным «охладителем» для наших эмоций. Пока ты ехала в магазин, у твоего мозга было время задать вопрос: «А мне это действительно нужно?». Пока ты стояла в очереди, у тебя было время подумать: «Может быть, положить обратно?». Пока ты тащила пакеты домой, у тебя было время почувствовать: «А стоило ли оно того?». Усталость могла пересилить желание, и ты бы поехала домой, так и не совершив покупку. И это было нормально. Это была здоровая пауза, в которую включалась твоя осознанность.

Кроме того, ты чётко видела цену. Вот сумма в кошельке, вот она уменьшается, вот ты отдаёшь реальные бумажки за реальный товар. Мозг фиксировал: ресурсы ушли. Что-то получено, что-то потеряно. Это была честная сделка, в которой ты участвовала полностью.

Сегодня эта дистанция стёрта. Полностью. Между тобой и мгновенным удовольствием лежит всего три касания экрана. Приложения доставки и маркетплейсы создаются огромными командами инженеров, дизайнеров и поведенческих психологов — людей, которые знают о нашем мозге больше, чем мы сами. Их цель — не просто продать тебе товар. Их цель — сделать процесс покупки максимально гладким, убрать все препятствия, все паузы, все моменты, в которые ты могла бы подумать, и подарить тебе мгновенный выброс гормонов радости. Сохранённые карты, оплата в один клик, биометрия вместо ввода кода, push-уведомления о скидках, которые заканчиваются «ровно через час», бесконечная лента рекомендаций, которая знает о твоих вкусах больше, чем твоя лучшая подруга, — всё это работает на то, чтобы ты не успела подумать. Чтобы между импульсом и действием не было ни секунды. Чтобы ты не могла спросить себя: «А мне это правда нужно?».

И вот тут важно понять одну вещь, которая освобождает от огромной части вины. Ты не проигрываешь потому, что ты слабая. Ты проигрываешь потому, что против тебя работают алгоритмы, которые тестируются на миллионах людей, которые оптимизируются каждый день, которые становятся умнее с каждым твоим кликом. Это неравный бой. Это, как если бы ты вышла на ринг против профессионального боксёра, а тебе сказали бы: «Ну, просто бей сильнее». Нет. Тут не сила нужна. Тут нужна другая стратегия. И эта стратегия — не бороться, а понимать. Не запрещать, а обходить. Не воевать с собой, а создавать среду, в которой тебе не нужно воевать.

Это не твоя вина, что ты проигрываешь в этой неравной борьбе. Это вина среды, которая стала слишком агрессивной. И признать это — первый шаг к тому, чтобы перестать ругать себя и начать действовать по-новому.

Ловушка «Я это заслужила»

Теперь о самом коварном враге в этой истории. И это не приложение в телефоне. И не маркетплейс с его бесконечными акциями. Это мысль, которая шепчет тебе вечером, когда ты наконец остаёшься одна. «У меня был тяжёлый день. Разве я не могу себя немного порадовать? Разве я не заслужила?». Эта мысль звучит как забота. Как любовь к себе. Как заслуженная

награда. Она такая тёплая, такая оправданная, такая правильная на первый взгляд. Но на самом деле это ловушка. Причём очень изящная, потому что она маскируется под добродетель.

Твой мозг путает две совершенно разные потребности, и это одна из самых распространённых ошибок, которые мы совершаем. Есть потребность в настоящем отдыхе — в том, чтобы тело расслабилось, чтобы голова перестала думать, чтобы душа почувствовала тепло и покой. И есть потребность в быстром дофамине — в том самом мгновенном всплеске удовольствия, который даёт предвкушение, выбор, нажатие кнопки «Купить». Эти две потребности кажутся одинаковыми, но они совершенно разные. И удовлетворяются они совершенно по-разному.

Дофамин часто называют «гормоном удовольствия», но это не совсем точно. Дофамин — это гормон предвкушения и мотивации. Он заставляет нас тянуться к телефону, когда приходит уведомление. Он заставляет нас обновлять трекер заказа, глядя, как машинка курьера движется по карте. Он заставляет нас листать каталог в поисках «той самой вещи», которая, как нам кажется, сделает вечер идеальным. Мозг учится очень простой схеме: «Когда мне плохо, я делаю это действие — и мне становится легче». Так формируется петля привычки. И со временем единственной доступной формой «заботы о себе» становится трата денег.

Для женщины эта ловушка особенно опасна, и я хочу, чтобы ты это поняла и приняла. Мы с детства учимся ставить свои потребности в самый конец длинного списка. Сначала — дети, потом — партнёр, потом — родители, потом — коллеги, потом — быт, и где-то в самом низу, мелким шрифтом, — ты сама. Мы привыкли отдавать, заботиться, решать, держать всё на себе. Мы часто вообще не разрешаем себе отдых без «оправдания». Если ты просто ляжешь и полежишь, внутри поднимается голос: «А как же дела? А как же те, кому ты нужна?». И тогда мозг находит компромисс: «Ладно, я полежу, но с телефоном в руках, и заодно что-нибудь закажу — это же забота о себе, правда?». На самом деле это не забота. Это суррогат заботы, который стоит денег и не даёт настоящего восстановления.

Настоящая забота о себе — это сон, тишина, прогулка, ванна, разговор с подругой, книга, любимая музыка. Всё это бесплатно или дёшево, но почему-то кажется нам «недостаточным», «незаслуженным». А вот новая сумка или дорогой ужин «в один клик» — это уже как будто серьёзно. Как будто это настоящая награда. Но это иллюзия. Потому что через пятнадцать минут после покупки дофамин падает, и ты чувствуешь себя ещё более уставшей, чем до неё. И теперь ещё и виноватой.

Кошелёк пустеет, а чувство вины растёт. Особенно сильно оно бьёт по женщинам: «Я плохая хозяйка», «Я не умею обращаться с деньгами», «Я подвожу семью», «Если бы я была дисциплинированнее, у нас были бы накопления». Эти голоса — очень громкие. Они звучат в голове снова и снова. Но винить себя бесполезно, и вот почему. Чувство вины только истощает твою «батарею» силы воли ещё сильнее, делая новый срыв ещё более вероятным. Ты устаёшь от вины, и мозг снова ищет утешения — и снова находит его в приложении доставки. Получается замкнутый круг, из которого невозможно выйти через самобичевание. Выход — только через понимание и доброту к себе.

О чём эта книга и чем она не является

Прежде чем мы пойдём дальше, я хочу чётко обозначить, что ты держишь в руках, а чего в этой книге нет. Потому что неправильные ожидания — одна из главных причин, по которой люди бросают читать на середине.

Эта книга — не про жёсткую экономию. Мы не будем считать каждую копейку, не будем составлять таблицы Excel с жёстким бюджетом, не будем «затягивать пояс». Это не тот путь, который работает для эмоциональных трат. Потому что эмоциональные траты — это не про математику. Это про эмоции. И решаются они не калькулятором, а пониманием себя.

Эта книга — не про аскезу. Мы не будем запрещать себе всё подряд. Запреты в нашей истории уже не работают — ты и так их себе устанавливала десятки раз, и они раз за разом

ломались. Потому что запрет — это насилие над собой. А насилие рано или поздно вызывает бунт.

Эта книга — не про силу воли. Мы уже поняли, что сила воли — это батарейка, которая садится. К вечеру, после тяжёлого дня, у тебя просто нет ресурса, чтобы сопротивляться. И пытаться решить системную задачу с помощью инструмента, который для неё не предназначен, — это как пытаться забить гвоздь микроскопом. Не потому, что микроскоп плохой. А потому что он не для этого.

Так что же это за книга? Это руководство по поведенческой психологии, написанное живым языком, без научных терминов и без осуждения. Мы вместе разберём, как работает твоя личная петля привычки, и научимся взламывать её не силой, а хитростью. Мы заменим «быстрые» и дорогие награды на те, которые действительно наполняют тебя энергией и не опустошают счёт в банке. Ты научишься отличать реальные потребности от эмоциональных, добавлять «трение» в процесс покупок и наконец начнёшь удерживать деньги, не лишая себя искренней и настоящей радости.

И ещё. Эта книга — рабочая тетрадь. В ней будут упражнения, которые нужно делать, а не просто читать. Будут дневники, которые нужно вести. Будут планы, которые нужно применять. Она не будет работать, если ты просто прочитаешь её от корки до корки и поставишь на полку. Она будет работать, если ты будешь делать то, о чём в ней написано. Не всё сразу. Не идеально. Но делать.

Важное примечание

Прежде чем мы двинемся дальше, я хочу сделать одно важное примечание, которое прошу тебя принять к сведению. Я — автор, исследующий поведенческие привычки, а не врач и не психотерапевт. Материалы этой книги носят информационный характер и не являются медицинской рекомендацией. Если ты чувствуешь, что траты полностью вышли из-под контроля, разрушают твою жизнь, семью или приводят к долгам, с которыми ты не можешь справиться, — пожалуйста, обратись к квалифицированному психологу или психотерапевту. Просить о помощи — это признак силы и зрелости, а не слабости. Иногда за привычкой стоят более глубокие вещи — травмы, депрессия, тревожные расстройства — и тогда нужна помощь специалиста. Это не поражение. Это самый разумный и взрослый шаг, который ты можешь сделать.

Но если ты узнаёшь в этих страницах свою повседневную борьбу, если ты устала от циклов «срыв — вина — новый срыв» и хочешь вернуть себе контроль мягко и осознанно — ты в правильном месте. Добро пожаловать.

Аудит честности: первое упражнение

Прежде чем читать дальше, я прошу тебя сделать одну простую вещь. Это первое упражнение в книге, и оно очень важное, потому что оно сразу переводит тебя из позиции читателя в позицию исследователя. Отложи книгу на пять минут, возьми блокнот и ручку или открой заметки в телефоне. Вспомни свои три последние спонтанные покупки — это может быть доставка еды, которую ты заказала, хотя в холодильнике было что приготовить, одежда с маркетплейса, которую ты ни разу не надела, косметика, которая уже стоит на полке, или десятой мелочью, которая «вдруг понадобилась».

Запиши каждую из этих покупок. Что ты купила? Сколько это стоило? А теперь ответь на один простой вопрос, и ответь честно, не пытаясь оправдаться перед собой: какую эмоцию ты хотела купить вместе с этой вещью? Это была усталость? Скука? Одиночество? Стресс после разговора с кем-то? Желание похвалить себя? Чувство, что ты «всем должна» и хочешь хоть что-то получить взамен?

Когда ты согласишься на эти три записи, ты почти наверняка заметишь закономерность. Ты покупала не вещь. Ты покупала облегчение. Ты покупала пятнадцать минут тепла и иллюзию, что о тебе кто-то заботится. И это очень важная информация, потому что она показывает: проблема не в деньгах и не в твоей «слабости». Проблема в том, что ты не даёшь себе настоящего отдыха и настоящей заботы, а заменяешь их суррогатом. Мы будем учиться давать себе настоящее. Но сначала — дальше по книге.

Как отличить эмоциональную покупку от рациональной

Чтобы тебе было проще ориентироваться в будущем, давай сразу разберёмся, как отличить одну покупку от другой. Потому что не все твои траты — эмоциональные. Иногда тебе действительно нужна новая зимняя куртка, потому что старая порвалась. Иногда тебе действительно нужно заказать доставку, потому что ты заболела и не можешь готовить. Это рациональные покупки, и в них нет ничего плохого. Проблема — в эмоциональных. И вот по каким признакам ты сможешь их узнать.

Если ты открываешь приложение, когда тебе скучно, грустно или ты устала — это эмоциональная покупка. Если ты не искала эту вещь целенаправленно, она «просто попалась на глаза» в ленте рекомендаций — это эмоциональная покупка. Если ты чувствуешь лёгкое возбуждение или предвкушение в момент нажатия кнопки «Оплатить» — это эмоциональная покупка. Если ты используешь фразы-оправдания вроде «я это заслужила», «это мелочь», «сегодня особый день», «последний раз за месяц» — это эмоциональная покупка. И если после того как заказ оформлен, ты чувствуешь кратковременное облегчение, а через час — пустоту или лёгкую тревогу — это точно эмоциональная покупка.

Если хотя бы два из этих признаков совпали, это не покупка. Это попытка мозга решить эмоциональную задачу финансовым способом. И эта задача не решится. Вещь не принесёт того, что ты от неё ждёшь. Потому что ты ждёшь от неё не вещи.

Что тебя ждёт впереди

Теперь, когда мы обозначили, с чем мы имеем дело, я хочу, чтобы ты поняла, какой путь мы пройдем вместе. Эта книга — не просто чтение. Это двадцатидневное путешествие, в котором ты будешь менять не только своё поведение, но и своё отношение к себе.

В первой главе мы разберём, как формируется петля привычки. Ты увидишь, что за каждым твоим срывом стоит конкретный триггер, конкретное действие и конкретная награда. И когда ты увидишь эту схему целиком, ты перестанешь быть в ней автоматом. Ты станешь наблюдателем. А наблюдатель — уже не жертва.

Во второй главе мы поговорим о том, почему сила воли — это не решение. Почему стратегия «просто не делай» не работает. И что делать вместо неё.

В третьей главе ты узнаешь о методе замены. Мы не будем убирать привычку — мы будем её заменять. Мы найдём другие способы давать себе то, что ты на самом деле хочешь. Без денег. Без чувства вины.

В четвёртой главе ты начнёшь вести дневник триггеров. Семь дней наблюдения, которые покажут тебе то, что ты раньше не замечала. Семь дней, которые включают свет в тёмной комнате.

В пятой главе мы составим твой персональный план на двадцать один день. Три недели, каждая из которых решает свою задачу. Три недели, которые изменят твою жизнь.

В шестой главе мы поговорим о срывах. О том, что делать, когда они случаются. О том, как не превратить один срыв в катастрофу. О том, как простить себя и идти дальше.

И в заключении мы закрепим всё, чему ты научилась, и поговорим о том, как сделать новые паттерны своей новой нормой.

Это будет непросто. Будут дни, когда ты усомнишься, стоит ли продолжать. Будут срывы. Будут моменты, когда старый голос в голове скажет: «Ну вот, опять ты. Ничего у тебя не получится». Но будет и другое. Будут моменты, когда ты поймёшь, что впервые за долгое время контролируешь свои траты. Будет удивление, когда ты обнаружишь, что у тебя остались деньги в конце месяца. Будет тепло, когда ты дашь себе настоящую заботу — не через корзину, а через ванну, разговор с подругой, прогулку. Будет гордость, когда ты посмотришь назад и увидишь, как далеко ты ушла.

И самое главное — ты перестанешь воевать с собой. Ты начнёшь понимать себя. И в этом понимании — настоящая свобода.

Пять мыслей, которые ты унесёшь с собой

Прежде чем мы перейдём к первой главе, я хочу, чтобы ты запомнила пять вещей. Пять мыслей, которые будут твоим компасом на всём этом пути. Возвращайся к ним, когда станет сложно. Перечитывай, когда усомнишься. Держи их в голове, как мантру.

Первое. Твоя тяга к спонтанным покупкам — это не слабость характера, а нормальная реакция мозга на среду, в которой стёрта дистанция между желанием и его исполнением. Ты не сломана. Ты просто живёшь в мире, который создан так, чтобы ты покупала.

Второе. Приложения доставки и маркетплейсы продают тебе не товар, а эмоцию предвкушения и иллюзию заботы о себе. Ты покупаешь не вещь. Ты покупаешь пятнадцать минут тепла. И это тепло можно получить другими способами.

Третье. Фраза «Я это заслужила» часто маскирует реальную потребность в отдыхе, которую мозг пытается удовлетворить самым быстрым и самым дорогим способом. За этой фразой стоит настоящая усталость. И эта усталость заслуживает настоящей заботы, а не суррогата.

Четвёртое. Чувство вины после траты только истощает твою силу воли и программирует новый срыв. Поэтому мы будем работать без вины и без самобичевания. Мы будем работать с добротой к себе.

Пятое. Наша цель — не запретить себе всё, а научиться распознавать триггеры и заменять «дешёвый дофамин» настоящей заботой о себе, которая не опустошает кошелёк. Мы не будем воевать. Мы будем понимать.

Если ты запомнишь эти пять вещей, ты уже на полпути. Остальное — техника. А технику можно выучить.

А теперь — в первую главу. Там тебя ждёт самое интересное. Там ты увидишь свою привычку целиком. И как только ты её увидишь, ты уже никогда не будешь прежней.

Глава 1. Как формируется петля привычки: триггер - действие - награда

Чтобы изменить привычку, нужно перестать видеть в ней моральный провал и начать видеть в ней механизм. Это, пожалуй, самый важный сдвиг, который тебе предстоит сделать на всём этом пути. Потому что пока ты думаешь о своих тратах как о «слабости», «безволии», «транжирстве», ты находишься в позиции обвиняемой. Ты как будто стоишь перед внутренним судьёй, который каждый вечер выносит тебе приговор. И из этой позиции невозможно двигаться вперёд — можно только бесконечно ходить по кругу вины и новых срывов. Но если ты посмотришь на свою привычку как на механизм — как на часовую ловушку, в которой есть конкретные шестерёнки, конкретные пружины, конкретные точки, где всё запускается, — у тебя появляется возможность этот механизм разобрать, понять и починить.

Когда ты ругаешь себя за очередную спонтанную покупку, ты ведёшь себя как человек, который злится на автомобиль за то, что он едет не туда, — вместо того чтобы посмотреть, куда повернут руль. Машина не виновата. Она просто едет туда, куда её направляют. И твоя привычка — она тоже не виновата. Она просто работает так, как её настроили. И сейчас мы вместе посмотрим, как именно её настроили. Какие шестерёнки крутятся, какие пружины сжимаются,

в какой момент запускается весь этот механизм. И как только ты это увидишь, ты уже никогда не будешь смотреть на свои траты прежними глазами.

В поведенческой психологии есть золотое правило, которое изменило понимание привычек во всём мире. Каждая привычка, даже самая разрушительная, даже самая постыдная, даже та, от которой ты больше всего страдаешь, когда-то возникла, чтобы решить какую-то твою проблему. Она не появилась из ниоткуда. Она не возникла потому, что ты «плохая» или «слабая». Она возникла потому, что в какой-то момент жизни она была тебе полезна. Она давала тебе что-то важное, иначе бы мозг её не закрепил. И твоя привычка тратить деньги на доставки и маркетплейсы — она не исключение. Она идеально обслуживает твою нервную систему. Она даёт тебе что-то, чего ты не получаешь другим способом. И пока мы не поймём, что именно она тебе даёт, мы не сможем найти ей замену.

Триггер: сигнал, с которого всё начинается

Любая привычка состоит из трёх частей, и первая из них — это триггер. Триггер — это сигнал, который говорит твоему мозгу: пора переходить на автопилот, я знаю, что делать. Это как стартовый пистолет для бегуна. Как только он звучит, тело срывается с места ещё до того, как ты осознала решение бежать. Триггер запускает всю цепочку, и если ты не понимаешь, какой именно триггер срабатывает у тебя, ты будешь жить в иллюзии, что покупки случаются «сами по себе», «внезапно», «без причины». Но причины всегда есть. Просто они часто скрыты от нашего сознания.

Триггеры бывают пяти типов, и понимание того, какой из них срабатывает у тебя, — это уже половина победы. Первый тип — это время. Конкретные часы, когда ты обычно открываешь приложение. Например, девять или десять вечера, когда все домашние дела сделаны, дети уложены, посуда вымыта, и наконец-то наступило «твое» время. Мозг уже знает: сейчас можно расслабиться и получить награду. Он ждёт этого момента весь день. И когда он наступает, рука сама тянется к телефону.

Второй тип — это место. Конкретные локации, в которых ты чаще всего срываешься. Диван в гостиной, кровать перед сном, ванная после долгого дня, когда ты наконец остаёшься наедине с собой, или даже рабочее место, если ты работаешь из дома и границ между «работой» и «отдыхом» больше нет. У каждого такого места в твоём мозге есть своя метка: «здесь можно расслабиться», «здесь можно получить удовольствие». И когда ты оказываешься в этом месте, мозг автоматически переключается в режим поиска награды.

Третий тип — и это самый мощный триггер для эмоциональных трат — это эмоциональное состояние. Стресс, усталость, скука, чувство одиночества, тревога, ощущение «я всем должна, а мне — никто», раздражение после разговора с кем-то, чувство несправедливости. Всё это запускает петлю. Именно поэтому вечером, когда эмоциональная батарейка на нуле, срывы случаются чаще всего. Не потому, что вечером ты слабее. А потому что вечером накапливается всё то, что ты подавляла в течение дня. Все маленькие обиды, все непрожитые эмоции, все невысказанные слова. И мозг ищет способ их разрядить — и находит его в приложении.

Четвёртый тип — это другие люди. Подруга пожаловалась на жизнь, и ты решила «поддержать» себя заказом пиццы. Ты увидела пост блогера с идеальной жизнью, и возникло чувство «мне тоже так надо». Коллега похвасталась новой покупкой, и ты почувствовала, что отстаёшь. Социальное сравнение — огромный триггер для женщин, потому что мы очень чувствительны к тому, как выглядим в глазах других. Мы сравниваем себя не только с реальными людьми, но и с их отреетушированными образами в соцсетях. И это сравнение почти всегда не в нашу пользу. А покупка — это способ на секунду почувствовать себя «на уровне».

Пятый тип — это предыдущее действие. Ты только что закрыла сложный рабочий проект, провела трудный разговор, выдержала тяжёлое совещание — и тянешься к телефону как

к награде. Мозг говорит: ты молодец, ты справилась, теперь можно и расслабиться. И это особенно коварный триггер, потому что он маскируется под заслуженный отдых. Ты действительно заслужила отдых. Но отдых — это не покупка. Это разные вещи. Просто мозг их путает.

Задача этой недели — не бороться с триггерами, а просто замечать их. Как только ты начнёшь видеть, какой именно сигнал запускает петлю, ты перестанешь быть в ней автоматом. Ты станешь наблюдателем. А наблюдатель — уже не жертва.

Действие: рутина, которая стала невидимой

Вторая часть петли — это само действие, рутина. В нашем случае это цепочка, которая сегодня доведена до совершенства: взять телефон, открыть приложение, пролистать каталог, добавить в корзину, ввести код карты или нажать Face ID, подтвердить заказ. И обрати внимание, насколько этот процесс гладкий. Раньше, чтобы купить что-то, тебе нужно было встать, одеться, дойти до магазина. Сегодня ты можешь сделать это лёжа, в пижаме, за тридцать секунд до того, как заснуть.

Сохранённые карты, оплата в один клик, биометрия вместо ввода кода, push-уведомления о скидках — всё это убирает так называемое «трение». А трение — это как раз то, что даёт тебе время на раздумья. Когда между желанием и действием нет ни одной паузы, у той части мозга, которая отвечает за осознанные решения, просто нет шанса включиться. Ты не успеваешь спросить себя: «А мне это действительно нужно?». Ты не успеваешь вспомнить, что в прошлом месяце ты уже покупала такую же вещь и она до сих пор лежит без дела. Ты не успеваешь почувствовать, что это снова та самая ловушка. Ты просто делаешь. Потому что процесс слишком гладкий, чтобы в нём могла возникнуть пауза для мысли.

Именно поэтому первый шаг к изменению привычки — это искусственно добавить трение. Удалить приложение с телефона, чтобы заходить через браузер. Убрать сохранённые карты, чтобы каждый раз вводить их вручную. Отписаться от рассылок и уведомлений. Всё это не запреты — это паузы, в которые может включиться твоя осознанность. Но об этом мы подробно поговорим в пятой главе, когда будем составлять твой персональный план на двадцать один день.

Награда: почему предвкушение важнее получения

Третья часть петли — это награда. И тут кроется главный секрет нейробиологии, который всё объясняет. Самая большая награда происходит не в момент получения посылки или поедания суши, а в момент предвкушения. Это один из самых удивительных фактов о нашем мозге, и когда ты его поймёшь, ты перестанешь удивляться тому, почему вещи, которые ты покупаешь, так часто разочаровывают.

Представь, что ты смотришь трейлер к захватывающему фильму. Твоё сердце бьётся чаще, ты строишь догадки, тебе не терпится его увидеть. Мозг уже выделил порцию дофамина, ты уже получила удовольствие. А потом ты смотришь сам фильм — и он оказывается обычным, даже скучным. Но мозг уже получил своё «вознаграждение» на этапе трейлера. То же самое происходит с покупками. Когда ты заказываешь вещь, мозг празднует победу: «Мы решили проблему! Мы получили контроль над ситуацией! Мы позаботились о себе!». А когда курьер звонит в дверь, магия исчезает. Остаётся только коробка, чек и пустой кошелёк.

Именно поэтому мы так часто заказываем снова и снова. Вещь не приносит удовлетворения, потому что удовлетворение было получено раньше — в момент выбора и оплаты. И мозг, не получив «настоящей» награды, требует повторить опыт. «Давай ещё раз, может быть, в этот раз получится». Не получится. Потому что система так устроена. И понимание этого — огромное облегчение. Ты не «ненасытная». Ты не «жадная». Ты просто попала в биологическую ловушку предвкушения, в которую попадают миллионы людей. И это не твоя вина.

Почему «жалость к себе» — это топливо для петли

Давай честно посмотрим на фразу «Я это заслужила». Когда ты говоришь её себе, ты пытаешься быть для себя хорошей, заботливой мамой. Ты как будто говоришь: «Бедняжка, ты так много работала, столько всем отдавала, вот тебе конфетка». И в этом нет ничего плохого — тебе действительно нужна забота. Проблема в том, что конфетка, которую ты себе покупаешь, не питает. Она даёт всплеск энергии на пятнадцать минут, а потом уровень дофамина падает ниже, чем был до этого. Ты чувствуешь себя ещё более уставшей и теперь ещё и виноватой. Это заставляет тебя снова искать утешение — и снова находить его в приложении. Порочный круг замыкается.

Для женщин эта динамика особенно характерна, потому что мы часто вообще не разрешаем себе отдых без «оправдания». Если ты просто ляжешь и полежишь, внутри поднимается голос: «А как же дела? А как же те, кому ты нужна?». И тогда мозг находит компромисс: «Ладно, я полежу, но с телефоном в руках, и заодно что-нибудь закажу — это же забота о себе, правда?». На самом деле это не забота. Это суррогат заботы, который стоит денег и не даёт настоящего восстановления.

Настоящая забота о себе — это сон, тишина, прогулка, ванна, разговор с подругой, книга, любимая музыка. Всё это бесплатно или дёшево, но почему-то кажется нам «недостаточным», «незаслуженным». А вот новая сумка или дорогой ужин «в один клик» — это уже как будто серьёзно. Как будто это настоящая награда. Но это иллюзия. И чем лучше ты это поймёшь, тем легче тебе будет находить настоящие способы заботы о себе.

История из жизни: как это выглядит на самом деле

Чтобы ты лучше почувствовала, как работает эта петля, я расскажу тебе историю Анны. Анна — собирательный образ, в ней собраны черты десятков женщин, с которыми я работала. Тридцать два года, маркетолог, двое детей — пяти и трёх лет. Каждый день после девяти вечера, когда она наконец укладывала малышей и мыла посуду, она чувствовала, что «выжата как лимон». Ей казалось, что если она просто ляжет спать, то «украдёт» у себя единственное время на личную жизнь — ведь весь день она принадлежала другим: детям, мужу, коллегам, клиентам.

Она открывала маркетплейс, чтобы «просто посмотреть». Через сорок минут в корзине оказывалась новая косметика, странные кухонные гаджеты, одежда, которую она ни разу не надела, или очередной «необходимый» органайзер для ящика, который и так был в порядке. Сумма списания вызывала ужас, но в момент нажатия кнопки «Купить» Анна чувствовала тепло и возбуждение: «Это для меня. Я о себе забочусь. Я существую не только как мама и работник». Награда была не в вещах. Награда была в ощущении, что она имеет право на что-то приятное, что она — отдельный человек со своими желаниями.

Когда Анна впервые разобрала свою петлю, она плакала. Не от стыда — от облегчения. Потому что впервые увидела, что она не транжира. Она уставшая женщина, которая очень хочет, чтобы о ней кто-то позаботился, и научилась делать это сама — единственным способом, который работал мгновенно. И как только она это поняла, у неё появилась возможность дать себе настоящую заботу. Не через корзину, а через другие действия. Она начала после того, как уложит детей, не открывать телефон, а принимать горячую ванну. Или звонить подруге. Или просто лежать в тишине пятнадцать минут, никуда не торопясь. И постепенно потребность в покупках начала уходить. Не потому, что она запретила себе. А потому что она начала давать себе то, что на самом деле хотела.

Как взломать петлю: первые шаги

Ты не можешь просто «выкинуть» привычку. Мозг будет сопротивляться, потому что он лишится своего способа решать проблему. Но ты можешь заменить действие, оставив тот

же триггер и ту же награду. Если триггер — это «усталость после работы и чувство, что день был не моим», а награда — «ощущение заботы о себе и переключение внимания», то действие «заказать доставку» можно заменить на действие, которое даёт то же самое, но не стоит тысячи рублей.

Сейчас твоя задача — не менять ничего. Твоя задача — стать исследователем собственной жизни. Учёная не ругает пробирку за то, что она треснула. Учёная смотрит на трещину и думает: «Интересно, почему это произошло? Какие условия привели к этому?». Именно в этой позиции — позиции любопытного исследователя, а не строгого судьи — мы будем работать все двадцать один день. И чем добрее ты будешь к себе в этом исследовании, тем быстрее ты увидишь настоящую картину. Потому что самокритика искажает видение. А доброта — проясняет.

Упражнение «Распаковка петли»

А теперь я предлагаю тебе сделать одно очень важное упражнение. Оно может показаться простым, но именно оно закладывает фундамент всех последующих изменений. Возьми блокнот или открой заметки в телефоне. Вспомни одну самую частую ситуацию спонтанной траты — ту, которая повторяется у тебя чаще всего. И распиши её по четырём пунктам, максимально подробно, не спеша.

Сначала опиши триггер. Где ты была? Который час? Что ты чувствовала за пять минут до того, как взять в руки телефон? О чём ты подумала? Кто был рядом? Что предшествовало этому моменту? Будь максимально конкретной. Не «мне было плохо», а «я чувствовала тяжесть в плечах и раздражение после сложного разговора со свекровью». Не «я устала», а «я весь день держалась, чтобы не сорваться на коллегу, и к вечеру внутри всё кипело». Чем точнее ты опишешь триггер, тем легче будет его узнать в следующий раз.

Потом опиши действие. Как именно ты это сделала? Какое приложение открыла? Сколько времени потратила на выбор? Было ли «трение» — например, нужно было вводить карту, или оплата прошла в один клик? Листала ли ты рекомендации или искала что-то конкретное? Это важно, потому что понимание того, насколько гладким был процесс, покажет тебе, где нужно добавить паузу.

Затем опиши мгновенную награду. Что ты почувствовала в момент оплаты? Какую проблему, как тебе казалось, это решило? Какие мысли пришли в голову? Это очень важная часть, потому что именно здесь скрыта настоящая потребность, которую ты пытаешься закрыть. Если ты почувствовала облегчение — значит, тебе нужно было снять напряжение. Если ты почувствовала тепло — значит, тебе нужно было ощущение заботы. Если ты почувствовала возбуждение — значит, тебе нужно было переключение.

И наконец, опиши отложенное последствие. Что ты почувствовала через час? На следующий день, когда увидела чек? Какие мысли пришли? Что ты сказала себе? Это тоже очень важная часть, потому что именно отложенные чувства — стыд, вина, пустота — и есть та самая цена, которую ты платишь за быстрый дофамин. И когда ты видишь эту цену на бумаге, раз за разом, она начинает казаться менее привлекательной.

Когда ты это напишешь, ты увидишь свою петлю целиком. И это уже не автоматическое поведение — это карта, по которой можно идти осознанно.

Мои личные триггеры

А теперь я хочу, чтобы ты честно посмотрела на те ситуации, которые чаще всего запускают у тебя желание открыть приложение и потратить деньги. Это твоя персональная карта минных полей, и знание врага в лицо — уже половина победы. Пройдись по этим ситуациям мысленно и отметь для себя те, которые отзываются.

Физическая усталость, когда ты слишком устала, чтобы готовить, думать или идти в магазин. Эмоциональное выгорание, когда был ужасный день и тебе нужно что-то хорошее прямо сейчас. «Время для себя» вечером, после девяти, когда все дела сделаны и ты наконец остаёшься наедине с собой. Скука или прокрастинация, когда не хочется начинать скучную задачу и легче полистать каталог. Социальное сравнение, когда увидела рекламу, пост блогера или историю подруги и возникло чувство «мне тоже так надо» или «я хуже». Иллюзия выгоды, когда «скидка пятьдесят процентов заканчивается через два часа, это глупо не воспользоваться», даже если вещь не нужна. Чувство несправедливости, когда «я столько всем отдаю, я имею право хоть на что-то для себя». И одиночество, когда покупка создаёт иллюзию, что о тебе заботятся — ведь курьер привезёт еду прямо к двери.

Чем больше пунктов ты узнала в себе, тем яснее становится, с чем мы работаем. И тем проще будет подобрать замену. Это не приговор. Это информация. А информация — это сила.

Пять мыслей, которые ты унесёшь из этой главы

Чтобы закрепить самое важное, вот пять ключевых мыслей этой главы, которые я прошу тебя запомнить.

Привычка тратить — это не моральный дефект, а механизм из трёх частей: триггер, действие и награда. Разобрав его, ты получаешь возможность его изменить. Самый сильный триггер для эмоциональных трат — это не отсутствие денег, а эмоциональное состояние: усталость, стресс, чувство «я всем должна». Главная награда при онлайн-покупках — это не сам товар, а предвкушение. Мозг получает дофамин в момент выбора и оплаты, а не в момент получения. Фраза «Я это заслужила» — это попытка мозга быстро получить заботу и утешение, особенно когда ты привыкла отдавать себя другим и не разрешаешь себе отдых без «оправдания». И чтобы изменить привычку, нужно сначала её отследить. Упражнение «Распаковка петли» помогает перевести автоматическое действие в поле осознанного выбора — а осознанность это уже половина свободы.

Если ты запомнишь эти пять вещей, ты уже понимаешь о своей привычке больше, чем девяносто процентов людей, которые с ней борются. Ты больше не в темноте. Ты включила свет. И теперь ты видишь, куда идти.

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.