Валерий Сысоев

ХОЧУ. НУЖНО. НЕОБХОДИМО.

Как рождаются решения



Валерий Сысоев

Хочу. Нужно. Необходимо. Как рождаются решения

https://litres.ru/74720279
SelfPub; 2026

Аннотация

Почему мы годами понимаем, что хотим перемен, но ничего не меняем?

Эта книга — о внутреннем пути от первого «хочу» до момента, когда решение становится необходимым. Через стадии мечты, интереса, изучения, осознания, сравнения и расчёта она помогает понять, как именно человек приходит к собственному выбору и почему торопить этот процесс бесполезно.

Содержание

Содержание 5
Пролог 7
Почему мы всё понимаем, но ничего не меняем 8
Глава I 15
ХОЧУ 15
Мечта 17
Интерес 26
Конец ознакомительного фрагмента. 32

Валерий Сысоев
Хочу. Нужно. Необходимо. Как рождаются решения

Содержание

Пролог. Почему мы всё понимаем, но ничего не меняем

Глава I . ХОЧУ
Мечта
Интерес
Фрустрация
Остановка после главы I

Глава II . НУЖНО
Изучение
Консультация
Почему даже хороший совет может вызвать сопротивление
Осознание
Остановка после главы II

Глава III . НЕОБХОДИМО
Сравнение
Расчёт
Решение

Практика. ОТ МЕЧТЫ К ПЛАНУ

Эпилог. Не всё должно стать «необходимо»
Примечания и источники

Невозможно мудро выбирать свою жизнь, если не осмеливаешься прислушиваться к самому себе.
Абрахам Маслоу

Пролог

Почему мы всё понимаем, но ничего не меняем

Есть вопрос, к которому человек способен возвращаться годами: «Почему я всё понимаю, но ничего не меняю?»

Человек понимает, что работа давно перестала его устраивать, но каждое утро снова идёт туда. Знает, что нужно заняться здоровьем, однако откладывает обследование, тренировки и даже нормальный сон. Понимает, что разговор с близким давно назрел, но продолжает его переносить. Говорит себе, что хочет переехать, купить квартиру, открыть своё дело, получить другую профессию или просто жить иначе.

При этом человек вовсе не обязательно бездействует в буквальном смысле. Он читает, смотрит, спрашивает, сохраняет полезные материалы, обсуждает варианты, иногда делает вполне разумные расчёты. Проходит месяц, потом другой, иногда несколько лет, а видимых перемен всё нет.

Со стороны объяснение находится быстро. Не хватает силы воли. Дисциплины. Мотивации. Мешают страх, лень, привычка жаловаться, нежелание выходить из зоны комфорта. Особенно убедительно такие формулы звучат, когда речь идёт не о себе.

Окружающие объясняют быстро: если тебе так плохо на работе — просто увольняйся. Если хочешь похудеть — про-

сто начни меньше есть и больше двигаться. Не устраивает доход — просто найди другую работу. Хочешь накопить — просто перестань тратить деньги на ненужное. Отношения закончились — просто поставь точку. Давно о чём-то мечтаешь — просто возьми и сделай.

Слово **«просто»** обладает почти магическим свойством. Оно стирает всё пространство между пониманием и поступком и создаёт ощущение, будто человеку достаточно услышать правильный совет, собраться и совершить очевидный шаг.

Но если всё действительно настолько просто, почему разумные взрослые люди годами возвращаются к одним и тем же вопросам? Почему человек способен подробно объяснить, что его не устраивает, перечислить возможные решения и продолжать жить почти так же?

Почему новая информация далеко не всегда меняет поведение, а хороший совет иногда вызывает раздражение? И почему однажды тот же человек всё-таки делает то, что прежде откладывал годами?

Именно последний вопрос особенно важен.

Кто-то долго жалуется на работу, а потом сравнительно быстро пишет заявление об увольнении. Семья годами обсуждает переезд и однажды принимает решение за несколько недель. Человек много раз обещает себе заняться здоровьем, начинает и бросает, а затем неожиданно выстраивает новый режим настолько последовательно, будто прежней

внутренней борьбы больше нет. Кто-то годами рассуждает о собственном деле, изучает рынок, считает, сомневается, откладывает, а потом начинает действовать с такой скоростью, словно решение было принято раньше первого заметного шага.

Что изменилось?

Вряд ли за одну ночь появился новый характер. Страх не обязан исчезнуть, обстоятельства — стать удобнее, а риски — раствориться. Чаще произошло другое: изменилось само значение решения.

Окружающие обычно замечают поступок, потому что поступок виден. Заявление лежит на столе. Договор подписан. Билет куплен. Разговор состоялся. Но к этому моменту значительная часть внутренней работы уже могла произойти. Человек успел допустить другую жизнь, неоднократно к ней вернуться, почувствовать неудовлетворённость настоящим, разобраться в реальных условиях, услышать чужие мнения, уточнить собственную задачу, сравнить возможные сценарии и решить, какую цену готов принять.

Книга посвящена тому, что происходит между первым желанием и решением. Этот промежуток почти не виден ни самому человеку, ни окружающим, но именно в нём совершается большая часть работы.

Мне удобно описывать его как три стадии, внутри каждой — по три шага. Получается девять. Это не жёсткая схема: в жизни стадии переплетаются, шаги могут пропускаться или

повторяться. Но как карта — помогает.

Я предлагаю рассматривать этот путь как девять последовательных внутренних задач, объединённых в три большие стадии.

Первая — **«Хочу»**. Здесь возникает **мечта**, затем устойчивый **интерес**, а после него — **фрустрация**, то есть всё более заметный разрыв между желаемой и существующей реальностью. На этой стадии человек ещё не обязан ничего менять. Желание может оказаться мимолётным, чужим, несвоевременным или после более внимательного взгляда вообще потерять значение.

Вторая стадия — **«Нужно»**. Желания уже недостаточно: человеку нужно понять, с чем он имеет дело. Он начинает **изучать** вопрос, обращается за **консультацией** и постепенно приходит к **осознанию** настоящей задачи. Здесь особенно важно не торопиться с решением. Можно собрать огромное количество сведений и всё равно не понимать, какую проблему пытаешься решить; можно получить профессиональный совет и ошибочно принять его за готовое руководство к собственной жизни.

Третья стадия — **«Необходимо»**. К этому моменту реальные варианты уже видны и задача меняется. Человек **сравнивает** их по важным для себя критериям, делает **расчёт** не только денежных затрат, но и времени, усилий, рисков, потерянных возможностей и цены бездействия — и приходит к **решению**. Не к идеальной уверенности, а к внут-

реннему выбору: «Я понимаю, что приобретаю, понимаю, от чего отказываюсь, и принимаю эту цену».

Так возникает необходимость в том смысле, который используется в этой книге. Не внешнее «ты должен», не моральное предписание и не мистическое ощущение единственного пути. **«Необходимо» — это субъективная точка, в которой один из реальных сценариев становится выбранным и дальнейший вопрос меняется со «стоит ли» на «как».**

Эта модель не является клинической классификацией и не претендует на то, что каждое человеческое решение неизменно проходит девять ступеней строго по порядку. В жизни стадии могут накладываться друг на друга, человек способен возвращаться назад после новых фактов, а некоторые желания так и должны остаться желаниями. Модель нужна как карта: она помогает различить процессы, которые в повседневной речи мы часто смешиваем в одно слово — «решиться».

В этом различении есть практический смысл. Человеку на стадии «Хочу» редко помогает план из двадцати пунктов: он ещё не понял, насколько само желание устойчиво. На стадии «Нужно» давление «давай уже делай» может лишь усилить сопротивление, потому что внутренний вопрос пока касается понимания, а не исполнения. На стадии «Необходимо» бесконечный сбор информации, наоборот, способен стать способом отложить уже созревший выбор.

Один и тот же совет в разное время поэтому звучит по-разному. Сегодня человек услышит его и отмахнётся. Через месяц задаст уточняющий вопрос. Позже сам вернётся к разговору. А однажды скажет: «Я решил. Что нужно делать?»

Совет мог почти не измениться.

Изменилась точка, из которой человек его слышит.

Эта книга не о том, как заставить себя действовать любой ценой. Здесь не будет обещания, что несколько упражнений сделают человека дисциплинированнее, смелее или успешнее. Скорость сама по себе — не достоинство: бывают ситуации, в которых промедление опасно, и бывают решения, где поспешность обходится слишком дорого. Иногда правильный следующий шаг — действовать. Иногда — отказаться. Иногда — признать, что данных недостаточно. А иногда — честно сказать себе: «Я пока не готов».

Книга о том, **что происходит до действия и почему внутренний путь к решению так часто остаётся незаметным даже для самого человека**.

Мы начнём с самого раннего момента — ещё до расчётов, списков задач и обещаний начать новую жизнь с понедельника. С той точки, где человек впервые допускает, что существующий порядок вещей не единственный возможный.

И поэтому первый вопрос будет простым лишь на первый взгляд:

Чего вы на самом деле хотите?

Понять, чего человек действительно хочет, — одна из самых трудных задач, которые ему приходится решать.
Эрих Фромм

Глава I

ХОЧУ

Есть желания, которые живут несколько минут, и есть те, к которым человек возвращается годами. В момент появления отличить одно от другого почти невозможно.

Если верить социальным сетям, человечество вообще начинает новую жизнь примерно раз в две недели. В понедельник все становятся инвесторами, во вторник разбираются в психологии, в среду собираются открыть кофейню, в четверг выясняют, как привезти автомобиль из Кореи, а к выходным уже изучают трейдинг, пассивный доход, микрозелень или переезд на Бали. Затем появляется новая идея, предыдущая постепенно забывается, и цикл начинается заново.

Большая часть таких вспышек не оставляет после себя ничего существенного. Чужая квартира, интересная профессия, путешествие, новый автомобиль или непривычный образ жизни на несколько минут заставляют примерить их на себя, но уже через неделю впечатление растворяется среди других. Само появление желания ещё ничего не говорит ни о его глубине, ни о том, станет ли оно частью жизни.

Некоторые желания исчезают вместе с первоначальной эмоцией. Другие возвращаются спустя недели и месяцы, ме-

няют форму и постепенно приобретают значение, которого сначала у них не было. Именно этот внутренний процесс начинается со слова **«хочу»** — не с решения, плана или обязательства, а с едва заметного допущения, что жизнь могла бы выглядеть иначе.

Мечта

Если спросить десятилетнего ребёнка, кем он хочет стать, ответ часто появится быстрее, чем взрослый успеет закончить вопрос. Космонавтом, ветеринаром, пилотом, музыкантом, путешественником, владельцем огромного дома или красной спортивной машины. Ребёнку ещё не обязательно объяснять, сколько зарабатывает космонавт, существует ли вакансия владельца красной машины и насколько перспективна выбранная профессия. Воображение пока не требует бизнес-плана.

Позже вопросы становятся другими. В школе спрашивают: «Кем ты хочешь стать?», а дома к этому постепенно добавляется: «А на что ты будешь жить?». Затем появляются оценки окружающих: это несерьёзно, там мало платят, у тебя не получится, нужно быть реалистом, подумай о нормальной профессии.

Так вопрос «Чего я хочу?» постепенно начинает соседствовать с другим: «А чего мне вообще разумно хотеть?».

Между этими вопросами существует большая разница.

В детстве человек довольно свободно представляет будущее, почти не думая о цене выбора. С возрастом он приобретает опыт, обязанности, представление о рисках и понимание того, что возможности не бесконечны. Всё это необходимо для взрослой жизни, но вместе с реализмом иногда

исчезает способность замечать собственные желания до того, как они прошли проверку на практичность.

Попробуйте вспомнить, каким вы представляли себя взрослым в десятом классе или ещё раньше. Не обязательно восстанавливать точную картину. Важнее вспомнить ощущение будущего: где вы собирались жить, чем заниматься, с кем проводить время, как выглядел ваш день. Тогда казалось, что впереди очень много времени и почти всё ещё возможно. Что-то обязательно произойдёт — не сегодня, так завтра; не завтра, так через несколько лет.

Прошло несколько лет. Часть тех желаний осуществилась. Другие исчезли настолько естественно, что человек даже не заметил их исчезновения. В детстве можно всерьёз мечтать о вещах, которые принадлежат только определённому возрасту, и нет никакой причины сохранять им верность всю жизнь.

Но некоторые мечты ведут себя иначе. Они не обязательно остаются прежними — чаще меняют форму.

В семнадцать лет человек говорит, что однажды откроет своё дело. В двадцать пять перестаёт рассказывать об этом друзьям. В тридцать пять убеждает себя, что стабильность гораздо важнее. В сорок случайно смотрит интервью предпринимателя и вдруг чувствует знакомый отклик.

Это ещё не означает, что ему необходимо немедленно открывать компанию. Возможно, сегодня он вообще не захотел бы той жизни, которую представлял в семнадцать. Но са-

ма реакция показывает: разговор с этой мечтой, вероятно, не закончен.

Мечта редко приходит к взрослому человеку в столь прямой форме. Гораздо чаще она обнаруживает себя случайно.

Есть современная традиция, знакомая многим офисным сотрудникам. После корпоратива кто-нибудь обязательно отправляет в общий чат фотографии или видео, и утром каждый открывает их примерно с одной мыслью: «Только бы не я».

Камера поворачивается, и, конечно, именно вы стоите с микрофоном, обнимая финансового директора, которого ещё вчера называли исключительно по имени-отчеству. С совершенно серьёзным выражением лица вы рассказываете коллегам, что всегда мечтали открыть маленькую сыроварню где-нибудь в горах, писать книги, разводить альпак и больше никогда не участвовать в совещаниях по понедельникам.

Утром приходит сообщение: «Ну что, как альпаки?» Кто-то интересуется, сварена ли первая партия сыра, третий подводит итог: «Больше ему не наливать». Через пару дней история становится корпоративной легендой.

Смешно. Но я замечал: иногда именно в такой вечер человек впервые говорит вслух то, что давно крутится в голове. Он ещё не воспринимает это как настоящее желание — просто алкоголь и хорошее настроение.

Скорее всего, ему действительно не нужна сыроварня и уж тем более совершенно необязательно нужны альпаки. Од-

нако желание самому распоряжаться своим временем могло существовать задолго до корпоратива. Возможно, человек уже несколько лет представляет жизнь без привычной работы, которую давно перестал любить.

Утром сказанное удобно списать на алкоголь и хорошее настроение. Так безопаснее: шутка ничего не требует. Но если одна и та же мысль возникает снова, вопрос становится интереснее: почему именно эта фантазия появилась среди сотен других?

Похожее случается в отпуске. Человек сидит вечером у моря, впервые за долгое время не слышит уведомлений, не смотрит на календарь встреч и не думает о том, что нужно закончить к утру. В какой-то момент он говорит близкому: «Знаешь, я, наверное, больше не хочу так работать».

Через неделю отпуск заканчивается. Возвращаются почта, совещания, дедлайны и знакомая дорога. Если напомнить человеку о разговоре на берегу, он усмехнётся: «Да это отпуск. В отпуске все хотят уволиться».

Возможно, именно так. А возможно, в тот вечер вокруг впервые за долгое время стало достаточно тихо, чтобы он услышал то, что давно звучало внутри.

На стадии мечты ничего большего и не требуется. Человек ещё не принимает решение и не выясняет, насколько осуществима новая жизнь. Он лишь примеряет её.

Как выглядел бы мой день, если бы я сам распоряжался временем? Что изменилось бы, если бы у семьи была дру-

гая квартира? Каково было бы жить в другом городе? Что, если бы я занялся совсем другой профессией? Что, если бы я больше не был обязан каждый день делать то, что делаю сейчас?

Мечта позволяет на несколько минут войти в альтернативную жизнь и выйти из неё без каких-либо последствий. Именно поэтому человек способен мечтать о собственном доме двадцать лет и ни разу не открыть объявления о недвижимости, представлять ресторан, продолжая работать бухгалтером, или десятилетиями повторять, что когда-нибудь напишет книгу.

В этом нет обязательного самообмана. Пока желание существует только как мечта, оно ещё не конкурирует всерьёз с сегодняшней жизнью. Его функция пока другая: показать, что нынешний порядок вещей — не единственно возможный.

Современная среда предоставляет для такого сравнения бесконечное количество материала. Мы ежедневно видим чужие дома, автомобили, путешествия, семьи, профессии, доходы, ремонты и способы проводить свободное время. Большинство этих образов забывается почти сразу, однако некоторые цепляют внимание.

Ещё в 1954 году социальный психолог Леон Фестингер сформулировал теорию социального сравнения: при определённых условиях люди оценивают собственные мнения и способности, сопоставляя себя с другими [1]. Для нас здесь

важна не столько теория сама по себе, сколько простое наблюдение: чужая жизнь иногда становится зеркалом, в котором мы неожиданно иначе видим собственную.

Человек может годами спокойно ездить на одном автомобиле, пока знакомый не покупает другую машину. Семья считает свой район вполне удобным, пока не оказывается у друзей — в районе, где дети сами гуляют во дворе, школа в двух шагах, а на дорогу до работы уходит вдвое меньше времени. Сотрудник уверен, что его профессия в целом его устраивает, пока бывший коллега не рассказывает, как изменил специальность и вместе с ней образ жизни.

Чужой пример вовсе не обязан создавать желание получить то же самое. Его влияние может быть гораздо тоньше: он делает видимой альтернативу.

До этого человек думал: «Так все живут».

Теперь возникает мысль: «Оказывается, можно иначе».

Именно здесь появляется ещё один сложный вопрос: где заканчивается чужая жизнь и начинается собственное желание?

К определённому возрасту общество предлагает довольно подробный образ того, что принято считать благополучием. Семья, квартира, дети, карьера, накопления, автомобиль, путешествия, хорошая физическая форма, интересная работа. Современная версия добавляет собственный проект, финансовую независимость, саморазвитие, эмоциональную осознанность и умение правильно отдыхать.

Даже поиск себя постепенно может превратиться в обязанность: недостаточно просто жить, нужно непременно развиваться, ставить цели, выходить из зоны комфорта и становиться лучшей версией себя. На таком фоне фраза «Мне достаточно» иногда звучит почти вызывающе. Но и слова «Я хочу большего» не всегда означают одно и то же.

Психологи Эдвард Деси и Ричард Райан в рамках теории самодетерминации подробно исследовали различия между более автономной мотивацией, связанной с собственными ценностями и интересами человека, и мотивацией, в которой большую роль играют давление, требования и внешнее одобрение [2]. В реальной жизни эти мотивы могут переплетаться, поэтому вопрос редко сводится к простому делению на «моё» и «чужое».

Один человек хочет дорогой автомобиль, потому что действительно любит автомобили. Другому нужен не столько автомобиль, сколько ощущение успеха, которое тот, как ему кажется, принесёт. Один мечтает открыть компанию, потому что ему нравится создавать своё дело; другой прежде всего стремится избавиться от зависимости от руководителя. Одному важна квартира в центре из-за конкретного образа жизни, другому она нужна как подтверждение того, что он наконец чего-то добился.

За внешним предметом желания нередко стоит состояние, которое человек рассчитывает получить вместе с ним: безопасность, свобода, признание, уважение, спокойствие, пра-

во выбирать или чувство собственной состоятельности.

Иногда это особенно хорошо видно в зависти. Уставший человек каждое утро едет на работу, стоит в пробке и однажды замечает во дворе нескольких мужчин, которые сидят на старой лавочке, никуда не торопятся и разговаривают. На секунду возникает почти комическая мысль: «Вот счастливые. Им никуда не надо».

Разумеется, из неё вовсе не следует, что человек действительно мечтает поменяться с ними жизнью. Возможно, он завидует не образу жизни и не самой лавочке, а состоянию, которого ему не хватает: отсутствию спешки, свободному часу, возможности ничего не решать.

То же происходит и с более серьёзными желаниями. Человек годами мечтает «ничего не делать», представляя отдых как окончательное освобождение от работы. Но вынужденная длительная пауза, например во время восстановления после болезни, способна показать, что ему хотелось вовсе не бездействия как такового. Ему не хватало отдыха, права распоряжаться временем или возможности иногда останавливаться. Внешняя форма мечты и её внутренний смысл оказались разными.

Поэтому первый честный ответ на вопрос «Чего я хочу?» редко звучит как удачный слоган. Иногда человек обнаруживает в себе совсем не те формулировки, которые хотелось бы напечатать на мотивационном плакате: «Я хочу, чтобы меня оставили в покое», «Я больше не хочу бояться денег», «Я

хочу доказать отцу, что чего-то стою», «Мне хочется, чтобы мне завидовали», «Я хочу иметь возможность уйти, даже если в итоге останусь».

В этих ответах может быть мало благородства и много противоречий. Но на стадии мечты от человека не требуется нравственно безупречная формулировка. Признать желание ещё не означает исполнить его. Пока это всего лишь возможность внимательнее посмотреть на себя.

Вопрос становится по-настоящему интересным позже, когда одна из множества фантазий почему-то не исчезает.

Интерес

Каждый год люди начинают новую жизнь с понедельника, с первого января, после отпуска, с дня рождения или после тяжёлого разговора. Они покупают абонементы, записываются на курсы, скачивают приложения, составляют планы и дают себе обещания. Через неделю или месяц часть этих начинаний заканчивается.

Абонемент остаётся неиспользованным, книга закрывается на двадцатой странице, изучение языка переносится на неопределённое «потом», а бизнес-идея продолжает жить только в заметках телефона.

Обычно такое поведение объясняют недостатком дисциплины. Иногда это действительно одна из причин. Но далеко не каждое яркое желание вообще должно пережить первоначальную эмоцию.

Представьте человека, который вечером посмотрел фильм о марафонцах. Он впечатлён настолько, что ещё ночью выбирает хорошие кроссовки, утром подписывается на спортивные каналы и сообщает друзьям, что давно хотел изменить свою жизнь. Через две недели кроссовки всё чаще остаются дома, а спустя месяц идея марафона почти перестаёт его занимать.

Было ли первоначальное желание ложным? Не обязательно. В тот вечер человек вполне искренне хотел бегать. Про-

сто искренность переживания и устойчивость желания — разные вещи.

То же может произойти после визита к друзьям, которые недавно купили просторную квартиру. По дороге домой человек открывает сайт с новостройками, представляет собственную кухню, мысленно расставляет мебель и даже прикидывает стоимость жилья. Через несколько дней интерес ослабевает, а спустя месяц он почти не возвращается к этой теме.

Возможно, квартира ему действительно не особенно нужна. Возможно, его сильнее привлекало ощущение уюта, достатка или нового этапа жизни, которое он увидел у друзей.

Поэтому яркость первого импульса мало говорит о том, какое место желание займёт в дальнейшем. Гораздо интереснее наблюдать, что происходит после исчезновения эмоции.

Большинство мимолётных желаний просто растворяется среди других впечатлений, и в этом нет никакой проблемы. Было бы гораздо страннее, если бы человек осуществлял всё, что хоть однажды показалось ему привлекательным: менял профессию после каждого вдохновляющего интервью, переезжал после каждого удачного путешествия и открывал новый бизнес всякий раз, когда узнавал историю успешного предпринимателя.

Однако некоторые мысли возвращаются уже без первоначального эмоционального толчка.

Человек случайно подумал о новой работе, через неделю

снова открыл вакансии, через месяц начал замечать людей из интересующей его сферы. Он не давал себе задания заниматься этой темой и не ставил напоминаний, но время от времени снова оказывается рядом с ней.

С квартирой происходит похожее. Сначала понравился красивый интерьер, затем человек стал замечать новые дома по дороге, однажды открыл объявления, потом спросил знакомого о районе. Он всё ещё ничего не решил и вполне искренне говорит: «Я просто смотрю».

Эта фраза очень точно передаёт стадию интереса.

Человек находится рядом с возможностью, не принимая никаких обязательств. Можно посмотреть квартиру и ничего не покупать, открыть вакансию и не отправлять резюме, сохранить курс и не записываться, узнать о жизни в другой стране и никуда не переезжать.

Снаружи почти ничего не изменилось. Меняется прежде всего внимание.

То, что раньше проходило мимо, начинает выделяться из общего фона. Объявления о недвижимости существовали и раньше, но теперь человек замечает названия жилых комплексов. Вакансии публиковались всегда, но некоторые из них неожиданно начинают примеряться на себя. История знакомого о переезде раньше была просто разговором, а теперь вызывает уточняющие вопросы.

Мир не открыл человеку ничего нового. Изменилось значение того, что он уже знал. При этом повторяемость сама

по себе ещё не доказывает, что желание необходимо осуществить. Человек может годами возвращаться к идее, которая после внимательного изучения окажется ему не нужна. Но повторяющаяся мысль уже отличается от мгновенного импульса хотя бы тем, что выдержала время и несколько сменившихся эмоциональных состояний.

Именно поэтому вопрос «Чего я хочу?» иногда полезно дополнить другим: **«К какой мысли я продолжаю возвращаться?».**

Не потому, что всякая возвращающаяся мысль обязательно указывает на будущее. А потому, что она заслуживает большего внимания, чем фантазия, исчезнувшая вместе с первым впечатлением.

У интереса, однако, есть сильный соперник — привычная жизнь.

Работа может раздражать, но человек знает коллектив, руководителя, дорогу до офиса, размер зарплаты и правила, по которым всё устроено. Новая работа, возможно, окажется лучше, но этого никто не гарантирует. Старая квартира может быть тесной, район — неудобным, а дом — требующим ремонта, однако известны соседи, размер коммунальных платежей, маршрут до школы и ближайший магазин. Новое место обещает улучшение, но вместе с ним приносит неопределённость.

Исследования Уильяма Самуэльсона и Ричарда Цекхаузера показали склонность людей непропорционально часто со-

хранять вариант, представленный как существующее положение вещей; этот эффект получил название **status quo bias**, или эффекта статус-кво [3]. Это не означает, что всякое сохранение привычного варианта ошибочно. У существующего положения действительно есть очевидное преимущество: его последствия в значительной степени знакомы человеку.

Чтобы завтра всё осталось примерно таким же, часто достаточно продолжить жить как вчера. Изменение почти всегда требует хотя бы одного нового действия.

Поэтому интерес может существовать долго. Новая возможность уже привлекательна, но ещё недостаточно значима, чтобы конкурировать с устойчивостью сегодняшней жизни.

Эту стадию легко неправильно оценить со стороны. Когда человек впервые говорит: «Наверное, я хочу поменять работу», близкие нередко воспринимают это как просьбу немедленно решить проблему. Они рассказывают, где искать вакансии, сколько денег нужно отложить, кому написать и когда лучше увольняться.

И тут происходит странная вещь: человек, который пять минут назад жаловался на работу, начинает её защищать. Он вспоминает хороший коллектив, стабильную зарплату, сложный рынок и риск попасть к ещё худшему начальнику.

На первый взгляд кажется, что он противоречит самому себе. Но его противоречие естественно. Он говорил о возможности, а разговор уже перевели в плоскость решения.

Именно поэтому вопрос «Давно ты об этом думаешь?» иногда оказывается полезнее десяти советов.

К советам, мотивации и внешнему давлению мы ещё вернёмся, когда желание превратится в практическую задачу. Пока достаточно заметить главное: человек может быть заинтересован в изменении и одновременно не быть готовым предпринимать что-либо конкретное.

Интерес к переменам и готовность действовать — не одно и то же состояние.

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.