

## **Парадокс Выбора. Мы УСТАЛИ Выбирать?**

**[0:00]**

Вам знакома ситуация, когда вы хотите посмотреть сериал, но вместо этого долго листаете постеры? Вы читаете описание, внимательно изучаете список актёров, смотрите рейтинги, но так и не можете выбрать, что же посмотреть. Проходит 10, 20, 30 минут, а вы всё листаете, листаете и листаете. Наконец, вы всё-таки нажимаете на кнопку «Play», но проходит несколько минут, и вы понимаете, что больше ничего не хотите смотреть. Вы как-то слишком устали, поэтому в руках оказывается телефон, и просмотр сериала переносится на завтра. Ну а завтра повторяется та же картина.

И ведь так происходит не только с сериалами. В какой ресторан пойти? Какую еду заказать? С кем сходить на свидание? В какой одежде пойти на работу? Казалось бы, с возможностью выбора мы станем только счастливее, но происходит ровно наоборот. Внезапно выбор стал нашим главным врагом. И сегодня я хочу обсудить, как и почему это произошло.

Всем привет, друзья! Вы слушаете очередной выпуск подкаста The Russian Flow, и сегодня мы поговорим о парадоксе выбора: почему нам так сложно выбирать и как сделать этот процесс менее трудным? Эта тема, как мне кажется, касается почти каждого из нас, поэтому обещаю: будет интересно. Как всегда, напомню про подписку и комментарии. Если у вас есть пару минуток, то обязательно потренируйте свой русский на практике, а именно: у меня в комментариях. И вам хорошо, ну и мне приятно. Ну всё, давайте начинать.

## [2:24]

Чтобы понять, почему сегодня процесс выбора нас так утомляет, давайте посмотрим, как жили люди ну хотя бы пятьдесят лет назад. В западных странах, насколько мне известно, даже в те времена особых проблем с выбором не было. Люди покупали то, что они хотели, в зависимости от статуса, ну и зарплаты, конечно. Но всё равно это происходило в пределах разумного. То есть выбор, конечно, был, но был ограниченным, не таким большим, как сейчас.

А вот в Советском Союзе, например, было всё куда, скажем так, скромнее. Люди не могли купить то, что хотели, а покупали только то, что было. Выбора, что купить, у них почти не было. В магазине, грубо говоря, было два сорта, два вида колбасы, и поэтому выбирать особо тогда не приходилось. И ведь так было не только с продуктами питания, но и с одеждой, мебелью, автомобилями и остальным. Ведь что такое выбор? Выбор, по сути — это когда ты выбираешь между одной вещью и другой. А когда ты ничего не выбираешь, когда уже всё выбрано за тебя, то и выбора как такового нет.

С одной стороны, да, конечно, плохо, когда у тебя нет выбора. Плохо, когда за тебя решают, что ты должен есть, что читать, что смотреть, что покупать, с кем строить семью, а с кем не строить. С другой стороны, при отсутствии выбора ты не тратишь силы на принятие решений, и вся ответственность за выбор с тебя тоже снимается.

Вот смотрите. Вы захотели купить в магазине, ну скажем, наушники, чтобы заниматься в них спортом. Раньше, когда производилось всего несколько видов наушников в мире, выбрать нужную модель было гораздо проще. Вы сравнивали несколько пар и выбирали то, что нравилось больше. Сейчас же в мире производят несколько сотен, если не тысяч, видов наушников. И чтобы купить те,

которые тебе больше всего подойдут, нужно потратить очень много времени: прочитать все отзывы, сравнить цены, проверить, как они работают и всё остальное. То есть процесс покупки наушников растягивается, он становится дольше. Но это ещё полбеды. После того как ты эти наушники купил, у тебя появляются сомнения: а те ли наушники ты выбрал? Может быть, стоило купить другие? Они и дешевле, и звучат лучше. И вот этот период после покупки, период сомнений и сожалений, делает нас ещё более несчастными.

Знаете, когда готовился к записи этого эпизода, я планировал сделать эпизод лёгким, простым и развлекательным что ли, но сейчас понимаю, что даже эта аналогия с наушниками не такая простая, как кажется на первый взгляд. Ладно, давайте всё-таки сегодня поговорим больше про психологию выбора и как этот выбор влияет на нашу обычную жизнь. А для этого позвольте рассказать про один очень интересный эксперимент.

### **[6:22]**

Один довольно известный и популярный американский психолог в 2004 году написал книгу «Парадокс выбора». Этого психолога зовут Барри Шварц, и на момент записи эпизода ему 79 лет. И выглядит он для своих лет просто великолепно, поэтому: так держать, мистер Шварц! Но в своей книге Барри Шварц доказал ту вещь, о которой я говорил в первой части: слишком много вариантов делает нас несчастнее, в отличие от ситуаций, когда их немного.

В чём заключалась суть и смысл эксперимента? Его организаторы подготовили в магазине продукцию с джемом. По-русски мы, скорее, скажем «варенье», но ладно, пусть будет джем. И вот они поставили на полку всего 6 видов джема и стали ждать. Люди приходили,

смотрели, выбирали, ну и, конечно, кое-что покупали. А затем на полку поставили ещё 18 видов джема, и их стало уже 24.

Люди стали покупать больше джема? А вот и нет. К полкам подходило всё больше и больше людей, но они не покупали джем. Они просто рассматривали, сравнивали, изучали, но не покупали. И в конце эксперимента наши психологи пришли к такому выводу: большой выбор привлекает внимание. То есть чем больше выбор, тем больше людей заинтересуется товаром. Но при малом выборе, когда выбирать почти не из чего, люди с большей вероятностью сделают покупку.

И знаете что? Люди, кто делал покупку, выбирая из 24 видов джема, были менее довольны, чем те люди, кто выбирал из 6. То есть большой выбор приводит не только к тому, что люди покупают реже, но ещё после этой покупки они и чувствуют себя хуже. Почему? Ну потому что, когда вариантов мало, ты выбираешь, покупаешь и успокаиваешься. Ты сделал всё, что мог. Всё хорошо, ты взял то, что хотел.

А когда вариантов много, ты всё время думаешь: «А может, я упустил что-то лучшее? А может, тот джем был вкуснее, чем тот, который я взял?» Мы просто боимся, что среди сотен альтернатив есть лучшая, а мы её не выбрали. И эта мысль портит нам настроение и делает нашу жизнь просто хуже.

### **[9:30]**

Что касается меня, то я тот человек, который ходит в магазин строго со списком. Я заранее, до похода в магазин, напишу в заметках в телефоне, что конкретно мне нужно купить. И если я иду в магазин без списка, то могу потратить много времени и так ничего и не купить. А вообще, по правде говоря, я предпочитаю покупать одни и

те же продукты и есть одну и ту же еду. А список мне нужен, чтобы не сорваться и просто не купить что-то ненужное. У всех же бывает, что идёшь в магазин за одним, а приходишь домой и понимаешь, что купил всё, кроме той вещи, которую собирался купить. Вот чтобы такого не происходило со мной, я и пишу список.

С одеждой у меня происходит примерно то же самое. Допустим, я нахожу вещь, которая мне понравилась, откладываю её, но не покупаю сразу. И если через месяц мне всё ещё нравится эта вещь, то я её покупаю. С некоторыми покупками я и вовсе могу ждать полгода, особенно если это что-то важное и дорогое. Но знаете, лучше так, чем купить что-то сразу и через пару дней об этом пожалеть.

А с фильмами и сериалами у меня примерно следующая стратегия: в выходной день, когда у меня есть время, я просто открываю сайты с отзывами и их читаю. То, что мне понравится по описанию, я добавляю в отдельный список. Поэтому, когда я хочу что-то включить и посмотреть, у меня уже есть готовое решение. Иногда, правда, этот список становится слишком большим, и проблема выбора вновь появляется. Хотя я стараюсь всё-таки больше 10 фильмов или сериалов не сохранять. Бывают даже случаи, когда я пользуюсь рандомайзером, чтобы не выбирать самому. Рандомайзер, как понятно из названия, — это такой инструмент, который случайным образом выбирает что-то одно из набора вариантов. Например, вводишь числа от 1 до 10, и рандомайзер выбирает из этого диапазона число. Поэтому советую этот инструмент всем, кто сталкивается с проблемой выбора. Есть даже специальные сайты, где рандомайзер выбирает фильм, книгу, сериал или музыку.

Знаете, на самом деле это ведь очень важно — сделать процесс выбора как можно проще. Уже с самого утра мы начинаем принимать решения, и так продолжается до момента, когда мы ложимся спать. Что съесть на завтрак? Выпить кофе или чай? Принять душ до завтрака или после завтрака? Поехать на машине на работу или на метро? В какой одежде пойти? Какой парфюм выбрать? И каждый такой выбор забирает, расходует нашу энергию. Ведь чем больше решений ты принимаешь за день, тем хуже ты принимаешь последнее решение. У тебя просто не остаётся ресурсов, чтобы его сделать. Именно поэтому к вечеру мы уже не в силах решить, что съесть на ужин или какой фильм посмотреть. По этой причине те решения, которые можно сделать заранее, я принимаю заранее, чтобы к вечеру у меня оставались силы на те вещи, которые мне действительно нравятся.

### **[13:37]**

И в конце я хочу немножко рассказать о своих привычках. Дать, может быть, несколько советов, которые помогают мне с выбором.

Как я уже сказал, сэкономить силы мне помогает рутина. Утром я не думаю, что мне надеть в тренажёрный зал, потому что у меня одна и та же спортивная форма. Я её просто стираю, и на следующий день мне не нужно ломать голову, в чём пойти. Фраза «ломать голову», кстати, используется когда ты пытаешься решить какую-то сложную проблему. Когда ты думаешь над какой-то трудной задачей. И вот мне не приходится ломать голову, мне не приходится решать проблему с тем, что мне надеть, потому что я уже всё выбрал.

Я это говорю к тому, что мне хочется ещё раз подчеркнуть важность рутины. Особенно с утра, когда у нас ещё есть силы и энергия, очень важно потратить их не

сразу, в самом начале дня. Лучше принять все важные решения вечером, а утром просто на автопилоте их исполнять.

Когда же мне нужно купить какую-то вещь, допустим, те же наушники, я стараюсь выбирать не из ста или тысячи моделей, а из трёх. То есть изначально я делаю масштабный, большой анализ: изучаю цену, отзывы, рейтинги. А уже потом после этого анализа я оставляю только три модели. И уже из них, из этих трёх моделей выбираю ту, которая мне больше всего подходит. Здесь важно правило: чем меньше у нас вариантов для выбора, тем лучше. Но я советую выбирать из трёх, а не из двух моделей, потому что сделать выбор из трёх вариантов мне чуть проще, чем из двух. Наверняка и этому есть какое-то объяснение.

Ещё один совет, который я сам иногда нарушаю, касается времени, когда выбор уже сделан. Допустим, вы всё-таки купили наушники, они вам нравятся, и всё классно. Но через неделю вас чёрт дёрнул проверить те наушники, которые вы не купили. Вы зашли на сайт и увидели, что на те наушники сейчас скидка — 50 процентов. То есть они стоят гораздо меньше, чем было раньше.

Я понимаю, это очень больно и обидно, но чтобы таких ситуаций не происходило, давайте не делать этого. Когда вы сделали свой выбор, примите его и живите дальше. Не нужно возвращаться назад. Кстати, когда я говорю фразу «чёрт дёрнул», то я имею в виду, что вы сделали что-то неожиданное, немножко странное и чуть-чуть глупое. Это выражение мы обычно используем, чтобы описать ситуацию, которая нам кажется чутка безумной. Например, можно сказать: «Не знаю, что за чёрт меня дёрнул, но я покрасил волосы в розовый цвет»

Ну и как же мой подкаст да без рубрики «будь добрее к себе». В очередной раз повторяю: очень важно относиться к себе хорошо. Без этого любые мои советы становятся абсолютно бесполезными. Поэтому, если вы вдруг по какой-то причине действительно ошиблись в своём выборе: выбрали не того партнёра, купили не ту квартиру или заказали невкусный кофе, ну и что? Вы же не экстрасенс, чтобы предвидеть всё заранее. Вы не волшебник. Зато теперь вы точно знаете, чего следует избегать, чего вы точно не хотите, что вам точно не подходит или не нравится. С партнёром можно расстаться, квартиру перепродать, а с кофе? Ну, с кофе, конечно, сложнее. Шутка. Будьте терпимее и добрее к себе, ведь выбор — это всегда риск. А рисковать и делать ошибки — это то, ради чего мы здесь. И я не только про наш подкаст.

И на этой оптимистичной ноте мы прощаемся ровно на неделю. Спасибо, что дослушали этот выпуск до конца. Всем пока! Скоро услышимся.