

Глава 1

Болезнь 2027 года

Согласитесь, крайне привлекательная стратегия: получать больше результата за те же усилия. У фитнес-тренера, повторю, тело было в лучшей форме, чем у меня, а тренировок в два раза меньше. Секрет финансового роста звучит примерно так же: «делать меньше и получать больше». Но парадокс в том, что мы стремимся научиться такому мышлению, а сами живем в культуре достижительства. Хотим работать меньше, но каждый день бежим все быстрее. Только проснулись — и уже куда-то опоздали.

Один из самых распространенных запросов, с которым приходят в коучинг: как все успевать? В среднем 4–5 человек в месяц на одного коуча хотят найти секрет мультифункциональности. Запросы ярко показывают тенденции в обществе — где сейчас болит, чего хочется, о чем переживается. Этаким индикатор настроений коллективного ума.

Вот уже 4 года каждые 3 месяца я усаживаюсь и начинаю анализировать запросы, с которыми приходят ко мне на коуч-сессии. Так я глубже понимаю социум

и быстрее замечаю тренды, под которые можно сделать продукты.

Но в 2025 году запрос «Как все успеть?» звучал все реже. Появился другой популярный запрос. Я даже не ожидала, что раскопаю коллективную проблему. Просто заметила повторяющуюся тему и начала копать глубже. В итоге получилось 5-месячное исследование с изучением статистики, публичных отчетов и проведением кастдев-интервью*.

Уже догадались, с каким запросом теперь приходят на сессии?

* *Кастдев-интервью* — глубинные интервью с целевой аудиторией; проводятся, чтобы проверить гипотезу о проблеме.

Все хотят сменить работу.

Популярность этого запроса выросла на 40%. За 4 года коучинговой практики я впервые вижу такой всплеск интереса к одной теме.

Другая такая волна была только в начале 2020-х, когда все решали, идти в ИТ или не надо. А сейчас люди из разных сфер и разных стран раздумывают о смене работы.

Для меня это первый звоночек — в обществе намечается тенденция.

Зацепило мое внимание и еще одно обстоятельство. Люди на коуч-сессиях делятся тем, что хотят сменить работу — не чтобы найти лучшее место для карьерного роста, а чтобы попробовать кардинально другую сферу деятельности.

Например, реальный кейс: «Устал строить графики в „Фигме“. Хочу строить заборы на дачах». Высокооплачиваемый аналитик из Москвы хочет бросить должность и заниматься металлической ковкой заборов. Но его все-таки настораживает радикальность решения, и, прежде чем уволняться, он обращается к коучу. Правда, после 2-месячного коучинга он не уволился и остался доволен.

Но тенденция существует. И продолжает расти. Руководители проектов хотят в ювелирное ремесло, разработчики — вырезать ремни из кожи, а предприниматели — уйти в агробизнес на грант. Признавайтесь, а вы что хотели бы попробовать? Какое ремесло освоить?

Я знакома с айтишником, который добавил в завещание пункт «Развеять мой прах в деревне такой-то в Ленинградской области», поскольку всегда мечтал быть столяром — как его дед, который родом из этой деревни. Так сказать, не в этой жизни, так в другой.

Люди массово хотят менять сферы. Сомневаются. Ищут ответы (в психологии, на консультациях, в разговорах). Но в коучинге запрос редко формулируется буквально: «Хочу сменить сферу».

На первой сессии это может звучать как «Кажется, это не мое», «Хочу найти свое призвание», «Есть ощущение, что иду не к своим целям». И обязательно имеется заготовленный вариант, в какую сферу хотелось бы пойти вместо текущей (в топе — земледелие, столярка и индустрия красоты).

То есть человек изначально приходит с мыслью, что его спасет лишь кардинальная смена работы. Будто это единственный доступный сценарий.

Для меня это еще один сигнал — в обществе что-то происходит. Да какой там сигнал — сирена. Орет и мигает красным. Но о чем сигнал? Все разлюбили свои профессии? Все соскучились по физическому труду? Почему люди готовы бросать карьеру, которую строили годами?!

Катя, спокойно. Нужно больше информации, чтобы разобраться. Продолжай исследовать. Где-то должна быть зацепка, почему вдруг всем понадобилось менять работу. Примерно так я пыталась себя успокоить,

чтобы не расстраиваться, что больше месяца не могу найти объективное объяснение происходящему.

- И пошла я искать зацепку там, где еще не была:
- в отчетах о потребительских привычках (на каких эмоциях сейчас делают покупки);
 - публичных эйчар-отчетах (что там у сотрудников внутри крупных корпораций);
 - исследованиях уровня счастья сотрудников (что действительно влияет на чувство счастья).

Спустя почти 3 месяца ответ был наконец найден. Он был в трендвотчинг-аналитике — прогноз того, что ждет нас в ближайшее время. Итак, готовы заглянуть в будущее?..

«Все хотят сменить работу, потому что у всех Уизервилл».

Чево-о-о у нас?

Атланты, спокойствие. Я уже со всем разобралась, сейчас расскажу. Это неопасно — если знать, что делать. Уизервилл (Witherwill) — это термин Джона Кеннига, автора «Словаря неясных печалей». Он состоит из двух слов: «увядать, иссушать» (wither) и «воля» (will).

Далее Уизервилл для краткости иногда будет обозначаться как У. (W.).

Уизервилл — это тот самый момент, когда хочется просто лечь и лежать. И вы ложитесь — но это не помогает. Если вы когда-нибудь отдыхали, но потом не чувствовали себя отдохнувшими — это оно. А теперь представьте, что такое состояние продолжается неделю, месяц, полгода, неизвестно еще сколько лет. И затем превращается в ежедневное чувство истощения. Тяжело от любого вопроса — от «чем пообедаем» до «закрываем ли проект». Но, в сравнении с выгоранием, в состоянии Уизервилл все же есть вера, что это еще можно изменить.

И да — на то, чтобы верить во что-либо, тоже нужен когнитивный ресурс. В выгорании его уже нет, а в Уизервилле еще можно наскрести.

На языке нейропсихологии Уизервилл — это состояние эмоционального и энергетического «высыхания». Нет сил — ни моральных, ни физических.

У. создает в мозге такой коктейль из нейромедиаторов, который убивает любой азарт и инициативу. При этом вы все равно ежедневно встаете и делаете что-то, опираясь лишь на силу воли или дисциплину: «Иду на работу, потому что надо», «Доделываю, так как обещала». Никакой вовлеченности, никакой проактивности, никакого удовольствия. Мозг просто уже не способен на эти функции на физиологическом уровне — ну нет таких нейротрансмиттеров, что тут поделать.

Но по причине того, что вы все-таки что-то делаете, а не лежите без движения, первые признаки Уизервилла могут быть незаметны. Они маскируются под «нет настроения» или «погода сегодня такая». Попробуйте примерить на себя следующую ситуацию.

Коллега дарит вам билет на концерт, о котором вы несколько раз упоминали. Концерт сегодня вечером. Но, глядя на билет, вы не чувствуете ни благодарности, ни радости — только тяжесть оттого, что надо перестроить планы и, скорее всего, не выспаться. Азарт мертв, радости ноль. Возможность «повеселиться» воспринимается как еще одна свалившаяся задача. И вообще, вы не просили никаких сюрпризов.

Что произошло в этой ситуации? Вроде ничего катастрофического, правда? Ну, может, настроение не для концерта, бывает же такое? Бывает.

Но давайте все-таки проверим, вдруг тут есть Уизервилл. Раскладываем реакцию на атомы:

- Произошла ситуация, которая потенциально должна вызвать положительные эмоции («билет на желанный концерт»).
- Но по факту это вызывает «нулевую эмоцию» — ни радости, ни злости, просто никак, «лучше отстаньте от меня, пожалуйста».
- Это состояние «нулевой» эмоции и есть главный показатель.

Если подобная реакция повторяется и в других жизненных ситуациях, это точно Уизервилл:

- Вы идете на прогулку, которую ждали всю неделю, но чувствуете не удовольствие, а желание вернуться домой.
- Вы встречаетесь с друзьями, потому что «надо же иногда видеться», но вам не грустно, не весело — вам просто никак.
- Вы пропускаете любимые занятия по йоге, потому что «нет настроения», а позже замечаете, что настроения нет уже 6 месяцев.
- Вы листаете ленту с фотографиями успешного успеха, но это не вызывает ни восхищения, ни интереса, ни даже зависти, на все одна мысль — «ну ок».

Ничего не нужно, ничего не хочется, и эмоционировать по этому поводу тоже сил нет. Именно так можно охарактеризовать разные ситуации, в которых уже есть Уизервилл. Замечали у себя такое? С утра за завтраком? На беговой дорожке? На детской площадке? По пути на работу?

Признак Уизервилла № 1. «Нулевая» эмоция

И тут включается голос тех, кто привык ходить к стоматологу, только когда уже невозможно терпеть: «Ну что ж теперь, каждое „не в настроении“ бегать лечить? Это ведь даже еще не выгорание — само пройдет».

Не пройдет. И этот прогноз уже составлен. А Уизервилл назван одним из ключевых трендов 2027 года.



Ежегодный прогноз WGSN
о будущем потребителя,
который читают более
30 тыс. руководителей брендов

И это не просто гипотеза, это результат 5-этапной прогнозной аналитики. Авторы прогноза придумали модель TrendCurve для анализа массива данных, которые охватывают максимально широкую картину мира по всем сферам. С учетом того, что все мировые корпорации — от моды до медтеха — покупают у них прогнозы, модель получилась рабочая.

Например, одна российская финтех-компания* купила их отчет о цветовых трендах — и тут же вложила 13 миллионов рублей в корректировку UX/UI-дизайна своего банковского приложения. Банк срочно менял дизайн на более «успокаивающий», так как отчет подтвердил спрос людей на «спокойную теплоту». Причем это было до ежегодного решения Института цвета Pantone, который, по сути, и определяет тренд. А когда решение в 2025 году объявили, конечно же, это был уютный оттенок «мокка-мусс».

Так вот, ребята из WGSN** объявили, что мы уже зашли в эпидемию Уизервилла, а к 2027-му перезаразимся окончательно. Мы ждем, что Уизервилл пройдет сам собой, а он тем временем меняет нашу биохимию.

У человека в состоянии У. меняется набор нейромедиаторов, а значит — и привычки. Это влияет на стиль жизни и снижает работоспособность. А низкая работоспособность меняет экономики целых стран.

Сотрудники будут выгорать со скоростью приготовления одной чашки капучино. Поэтому «свежие

* Название компании не скажу, так как это информация от ее сотрудника; мой клиент в коучинге (коучи) разрешил поделиться конкретной цифрой, но только в безличном формате.

** WGSN (*Worth Global Style Network*) — международное агентство, специализирующееся на прогнозировании трендов в разных сферах.

головы» станут редкостью. За ними будут охотиться и предлагать любые деньги. Все потому, что на рынке останутся только «полуживые» специалисты, неспособные к высококачественным решениям. Параллельно бюджеты компаний будут трещать из-за оплаты многомесячных больничных для выгоревших.

Но согласитесь, это звучит как то, что наступит когда-то там, и это неточно. Так что не очень страшно, правда?

Но я все же продолжу нагнетать.

Изменение в работе нейромедиаторов — это уже что-то на серьезном. Чем дольше мы находимся в Уизервилле, тем больше привыкаем жить в безразличном формате. «Чем хочешь заняться?» — «Да ничем». «Тебе нравится это блюдо?» — «Да без разницы».

Рецепторы, которые должны ловить сигналы радости, теряют чувствительность. Мозг физиологически не может распознать «приятно», даже если событие объективно хорошее. Как в примере с билетом на концерт.

При этом базовый уровень дофамина падает настолько, что любое действие требует конских усилий, а награды дофамином при этом не происходит. Д — демотивация.

Нет радости от повседневных мелочей. Вообще непонятно, как можно радоваться закату или вкусному

кофе. Вы на автомате продолжаете что-то делать, но внутри — «нулевая» эмоция, плоский эмоциональный фон.

И вот уже ваша «нейронная тропинка к радости» ежедневно становится все менее заметной, потому что «по ней никто не ходит». Так можно жить месяцами, прежде чем это перерастет в выгорание — и далее в депрессию. Этакое бытовое безразличие, когда по большому счету неважно, каким смайлом поставить реакцию, о чем говорят домашние, какого качества смотреть видео или что надеть на работу. Социальная батарейка тоже в ноль — нет сил поддерживать диалог, встречаться с людьми или разговаривать голосом.

Условно назову это безразличие бытовым, так как если оно перейдет в экзистенциальный формат (потеря смысла к жизни), то это уже стадия выгорания или даже депрессии.

Признак Уизервилла № 2. Привычка к бытовому безразличию

Один вопрос, чтобы проверить, есть ли у вас привычка к безразличию. Попробуйте ответить честно. Чем я могу себя порадовать прямо сейчас? Ни в конце недели, ни когда будет отпуск, ни когда будут деньги, а прямо сейчас.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:

