

Патрик Макгиннис



Как избавиться от страха
упущенных возможностей
и начать принимать
правильные решения

Патрик Макгиннис
FOMO sapiens. Как
избавиться от страха
упущенных возможностей
и начать принимать
правильные решения

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63970641

*FOMO sapiens: Как избавиться от страха упущенных возможностей и
начать принимать правильные решения: Альпина Паблицер; Москва;*

2021

ISBN 9785961460216

Аннотация

Что вы чувствуете, когда видите фотографии друзей с интереснейших лекций, модных вечеринок или с пляжа под пальмами у голубого моря? Не кажется ли вам порой, что они живут гораздо насыщеннее, интереснее, инстаграмнее, чем вы, а вы постоянно что-то упускаете? Это ощущение называется FOMO (Fear of Missing Out) – страх упущенных возможностей. Если вы часто его испытываете, вас можно назвать представителем FOMO Sapiens.

Автор этого термина Патрик Макгиннис считает, что FOMO – бич цифрового общества, который приводит к стрессу, неуверенности, зависти, даже депрессии. Он мешает карьерному успеху, побуждает делать рискованные вложения и заставляет бизнес-лидеров выбирать неверные стратегии и тратить драгоценные ресурсы.

В своей книге Макгиннис предлагает действенные практические стратегии, которые помогут держать страх упущенных возможностей в узде, сохранять осознанность и делать выбор решительно и разумно, не впадая в аналитический паралич. Приведенные в книге тесты помогут вам оценить масштаб проблемы, а пошаговые стратегии – начать наконец действовать, а не бояться.

Содержание

Введение	7
Часть I	20
Глава 1	20
Как FOMO завоевал мир	25
FOMO: звезда мирового масштаба	28
Глава 2	33
Роль восприятия	36
Как важно быть своим	38
Всеамериканские гонки	39
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Патрик Макгиннис FOMO sapiens. Как избавиться от страха упущенных возможностей и начать принимать правильные решения

Переводчик *Ольга Барааш*

Редакторы *Алиса Черникова, Ольга Улантимова*

Главный редактор *С. Турко*

Руководитель проекта *А. Деркач*

Корректор *Е. Аксёнова*

Компьютерная верстка *К. Свищёва*

Художественное оформление и макет *Ю. Буга*

© 2020 by Patrick J. McGinnis

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО

«Альпина Паблишер», 2021

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части,

фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.



*Всем FOMO sapiens, особенно тем, кто родом из
Бостона*

Введение

Эволюция человечества с начала времен и до наших дней – история не бесспорная. Новые открытия то и дело опровергают привычные теории и сдвигают временные рамки существования нашего вида на пару сотен тысяч лет назад или вперед. Это неточная наука, сочетание палеонтологии с генетикой. Но в главном ученые единодушны: примерно два миллиона лет назад по Африке бродил наш первый предок – человек умелый, или *Homo habilis* (названный так за способность применять каменные орудия). Позже на место *Homo habilis* пришел человек прямоходящий – *Homo erectus*, а потом и *Homo sapiens*, который с тех пор и царит на земле.

Но я намерен объявить о новом важном дополнении к истории эволюции человека. Я не археолог, но, уверяю вас, совсем незачем откапывать окаменелости на задворках Эфиопии, чтобы сделать революционное открытие, которым я хочу поделиться с вами. Свидетельства появления нового вида человека в изобилии можно встретить на улицах Нью-Йорка, в лондонском метро, в офисных зданиях Пекина и в кофейнях Сан-Паулу. Когда-то *Homo sapiens* вытеснил *Homo erectus*, а теперь современное человечество уступает место новому виду: *FOMO sapiens*.

Вы можете задаться вопросом: почему я так уверен в наступлении нового этапа эволюции? Если ответить вкратце, я

взглянул в зеркало.

Меня зовут Патрик Макгиннис, и я первый известный науке *FOMO sapiens*. К этому выводу я пришел еще в начале 2000-х, учась в магистратуре. Однако хоть я и первый представитель этого нового и любопытного вида, но далеко не последний. Сегодня вид *FOMO sapiens* насчитывает миллионы, если не миллиарды, особей. *Homo habilis* можно было отличить по каменным орудиям; *FOMO sapiens* тоже имеет свои особенности. Если наблюдать его в естественной среде обитания, то можно заметить, как он одержимо стремится заполучить все вещи и совершить все поступки, реальные или воображаемые, благодаря которым жизнь станет *идеальной*, – но только если все ему удастся прямо сейчас. Он настолько одержим этой целью, что, будь у него естественные враги-хищники, стал бы *невероятно* легкой добычей.

Если вы еще не слышали о FOMO, давайте я вам расскажу. Вас когда-нибудь угнетали восхитительные (то есть тщательно отобранные, кадрированные и улучшенные всевозможными фильтрами) снимки, которые друзья, родные и знаменитости выкладывают в соцсетях? Прокручивая ленту новостей, вы начинаете испытывать странное чувство, больше всего похожее на беспокойство. Вы тут уставились в телефон, а люди тем временем живут куда более интересной, увлекательной, успешной и, что греха таить, инстаграмной жизнью, чем вы. Это ощущение и есть FOMO (Fear of Missing Out) – страх упущенных возможностей, и послед-

ствия его многообразны.

Вопреки распространенному мнению, провоцирует FOMO не только содержимое соцсетей. Его воздействие куда серьезнее, и оно отражается не только на повседневной жизни цифровых аборигенов вроде миллениалов и поколения Z. Эти две категории людей от природы предрасположены к превращению в *FOMO sapiens*, но в группу риска входят и их родители. FOMO мучает руководителя среднего возраста, который торчит в офисе, в то время как его коллегу помладше пригласили на конференцию в Лас-Вегас. FOMO преследует шестидесятилетнюю женщину, подружки которой так много рассказывают о своих внуках, что она ждет не дождется, когда уже и ее дети обзаведутся собственными отпрысками. Социальные сети усугубляют FOMO, но, чтобы угодить в его ловушку, вовсе не обязательно безвылазно сидеть в интернете. Достаточно тратить свое время и силы на мечты о том, что хочется иметь, вместо того чтобы ценить то, что уже имеешь, но принимаешь как должное. Соклазн так поступать в мире, где для великого множества людей реальные или кажущиеся возможности выбора практически всего и вся настолько широки, что голова идет кругом, появляется все чаще.

А теперь я должен кое-что объяснить. Я точно знаю, что был первым *FOMO sapiens*, еще и потому, что именно я изобрел сам термин FOMO. В 2004 году это сокращение появилось в моей статье «Социальная теория в Гарвардской

школе бизнеса: два FO Макгинниса» (Social Theory at HBS: McGinnis' Two FOs) в студенческой газете *The Harbus* Гарвардской школы бизнеса. Теперь, через полтора десятка лет, это словечко стало очень популярным. Им пронизана вся поп-культура, оно даже вошло во множество авторитетных словарей, включая Оксфордский и Мерриам – Уэбстера. Что касается лично меня, наиболее заметным результатом стало то, что сейчас со мной часто делают селфи. А потом, естественно, публикуют их в соцсетях, чтобы спровоцировать у своих френдов FOMO... Такая вот рекурсия.

Если не считать селфи, я чувствую себя немного виноватым за то, что ввел FOMO в оборот. Несмотря на свою популярность и исключительную хештеговость, это не шутка. FOMO приводит к стрессу, неуверенности, зависти и даже депрессии. Этот страх мешает карьерному успеху, побуждает делать рискованные вложения и заставляет бизнес-лидеров (от генеральных директоров до основателей стартапов) выбирать неверные стратегии и тратить драгоценные ресурсы. Проще говоря, FOMO отрывает от реальности и провоцирует впустую тратить драгоценное время и силы.

И это еще не самое худшее. Мне жаль это говорить, но FOMO не единственный страх, о котором следует беспокоиться. Если вы читали внимательно, то могли заметить, что статья, которую я написал, называлась «Два FO Макгинниса». Куда же девался второй из страхов? Если к FOMO пришли слава и удача, то FOBO, по крайней мере до недавнего

времени, оставался в тени.

FOBO (Fear of a Better Option), или страх лучшего варианта, – это опасение, что неожиданно появится что-то получше и уже имеющиеся варианты утратят всю привлекательность. Это «болезнь изобилия», которая заставляет постоянно искать идеальный вариант и хеджировать ставки. В результате человек живет в мире сплошных «может быть», примеривая на себя и то и это. Вместо того чтобы оценить варианты, выбрать один и двигаться дальше, он оттягивает неизбежное. Это все равно что раз за разом нажимать кнопку повтора на будильнике, натягивать одеяло на голову и снова засыпать. По горькому опыту известно, что в результате ты опаздываешь, мчишься в офис сломя голову, день идет насмарку, а настроение испорчено. В момент, когда нажимаешь на кнопку повтора, кажется, что это хорошо и правильно, но расплата неминуема.

FOBO – серьезная проблема, и он может нанести гораздо больше вреда, чем FOMO. FOMO – это прежде всего внутренняя борьба, а последствия FOBO сказываются и на окружающих. Если жизнь для вас лишь один бесконечный Tinder и вы свайпите бездумно и безрассудно, не останавливаясь ни на одном варианте, это означает, что все вокруг – и возможности, и люди – для вас не более чем товары. К тому же вы ясно и недвусмысленно даете всем понять: решения от вас не дожидаться. Вы никогда не выработаете четкого курса, не станете придерживаться плана действий. Вместо этого вы

будете перебирать возможности, а решение примете только тогда, когда увидите подходящую, – скорее всего, в последнюю минуту – а может быть, и вообще ничего не решите. Эти личностные особенности могут серьезно повредить карьере и даже вылиться в управленческие проблемы, которые ставят под угрозу само существование больших и малых компаний, порождая аналитический паралич, подавляя инновации и подрывая авторитет руководителя.

То, что я открыл FOBO одновременно с FOMO, не совпадение. Если вы боитесь упустить удачную возможность, у вас вполне может возникнуть и другое навязчивое состояние – не отдавать предпочтения ничему и не делать выбора. Эти два страха объединяет наличие множества вариантов и возможностей, реальных или воображаемых, – они во многом побочный продукт современного века технологий. Но если почти все уже научились распознавать FOMO в личной и профессиональной жизни, то FOBO свободно бродит среди нас. Он прячется у всех на виду.

Пора признать: негативные последствия FOMO или FOBO способны испортить карьеру, разрушить бизнес, поставить под угрозу важные личные и профессиональные отношения и сделать вас совершенно несчастным. Но помимо этих разрушительных долгосрочных последствий как FOMO, так и FOBO могут проникнуть в буквально каждое мгновение повседневной жизни и серьезно снизить продуктивность. Они будут отвлекать вас, заставят пересматри-

вать цели, уведут от реальности в запутанный мир предположений, подсчетов и компромиссов. А еще лишат вас уверенности, отнимут силы и ухудшат результаты работы. Каждый из этих страхов и сам по себе проблема, но оба сразу – уже катастрофа. Сообща FOMO и FOBO приводят к полному параличу – критическому случаю FODA (Fear of Doing Anything), страху сделать что бы то ни было.

Приходилось ли вам слышать о раненом целителе? Это архетип личности, описанный психологом Карлом Юнгом и помогающий объяснить, почему некоторые люди становятся психотерапевтами. Юнг считал, что многие выбирают эту профессию, потому что, побывав пациентами, получили особое призвание – помогать людям с похожими проблемами. Они могут лишь на пару шагов опережать пациентов на пути к выздоровлению, но, поскольку сами уже прошли этот путь, их положение уникально – они способны помогать. Это касается и меня. Мне нравится считать себя первым в мире FOMO-логом. Я изучил причины страха упущенных возможностей, его природу и последствия. И, что еще важнее, прожив много лет с FOMO и FOBO, я наконец знаю, как ими управлять, хотя наша борьба до сих пор не прекращается.

Взять, например, эту книгу: я написал ее в Мехико, в творческом отпуске. Почему меня понесло работать в другую страну, больше чем за 3000 километров от дома? Как бы мне ни хотелось утверждать, что все дело исключительно в тако и текиле, настоящая причина – FOMO. Вплотную взявшись

за эту сложную задачу, я понял: если останусь дома, в Нью-Йорке, риск пасть жертвой отвлекающих факторов FOMO будет слишком велик. Это решение помогло еще и справиться с приступами FOBO, когда я выбирал даты, бронировал самое подходящее жилье на Airbnb и искал самую классную кофейню для работы. Принимая все эти решения, я полностью осознавал, как именно FOMO и FOBO управляют моим поведением. И чтобы преодолеть их, воспользовался стратегиями, которые и опишу в этой книге.

Мой путь к свободе (пусть относительной) от FOMO и FOBO был нелегким. Всю свою взрослую жизнь я прожил в Нью-Йорке, где миллионы *FOMO sapiens* не видят ничего особенного в том, чтобы часами выстаивать в очередях, желая попасть в самый новый ресторан, на самую шумевшую выставку или отхватить какой-нибудь невероятный «коллаб» культового бренда Supreme. В отрасли, где я работал, – венчурных инвестициях – тоже нередко правят бал FOMO и FOBO. Я путешествовал по всему миру, от Кремниевой долины и Пакистана до Стамбула и Буэнос-Айреса, в поисках самых крутых стартапов. И даже когда я их находил, меня парализовал страх как раз в тот момент, когда приходило время инвестировать. Эти приступы нерешительности отнимали время, деньги и внимание, и все это в ущерб моему кошельку и здоровью. И только когда я понял, что оба этих страха – и упущенных возможностей, и лучшего варианта – стоят мне денег и душевного спокойствия, я решил, что по-

ра найти способы с ними справиться. На самом деле именно уроки из жизни венчурного капиталиста легли в основу стратегий принятия решений, о которых вы узнаете в этой книге.

Раз вы сейчас читаете эти строки, то наверняка тоже горите желанием одолеть FOMO или FOBO. Неважно, кем вы работаете и как живете, противоядие от этих проблем одно: нужно научиться принимать решения. Только так вы избавитесь от страха сделать выбор, сможете принимать решения, не поддаваясь эмоциям, и начнете действовать. Поступая таким образом, вы понимаете, что, упуская возможность, необязательно себя ограничиваете. Напротив, вы даете себе свободу. Вы не позволяете жизни проходить мимо, пока вы колеблетесь, — а заявляете о том, чего действительно хотите. Вы добиваетесь своего, а не позволяете, чтобы события с вами просто случались. Вы заменяете страх уверенностью.

Если вам нравится эта перспектива, пора приниматься за дело. Средства борьбы с FOMO и FOBO легкодоступны, но решительности в личной жизни и на работе нельзя добиться в одночасье. Нерешительность не сразу проникает в подсознание, и обратный процесс будет небыстрым: вам потребуется некоторое время, чтобы перепрограммировать себя. И у вас это получится, если будете руководствоваться двумя основными принципами:

1. Научиться выбирать то, чего действительно хочется. Не

перебирать все возможные варианты, тратя время и силы на их взвешивание, а твердо решить: «Я отказываюсь от прочих путей и двигаюсь вперед, а не оглядываюсь с сожалением назад». И тогда вы обнаружите: принятие решений – это прямой путь к свободе, даже в мире ошеломляющего выбора.

2. Найти в себе мужество отказаться от всего остального. Как только перестанете пытаться всё успеть и всего добиться, вы действительно получите все и сразу – именно потому, что откажетесь от своих попыток всё ухватить. Вместо того чтобы тосковать о том, чего нет, вы почувствуете глубокое облегчение, как только откажетесь от всего лишнего. Вы только порадуетесь, что все это вам не мешает, и сосредоточитесь на том, что в жизни действительно важно.

ФОБО, конечно, не имеет никакой ценности и его необходимо нейтрализовать, но вот FOMO можно по-настоящему обуздать, заставить приносить пользу и работать на вас. А еще важнее то, что это можно сделать без ущерба для концентрации, над достижением которой вы так усердно трудились.

В этой книге четыре части. Из первых двух вы узнаете, что движет FOMO и ФОБО и как они могут повлиять на карьеру, бизнес и жизнь. Третья подготовит вас к встрече с реальностью и борьбе со страхами упущенных возможностей и лучшего варианта, дав инструменты, необходимые для победы. Наконец, четвертая часть поможет вам изменить отношение к FOMO и ФОБО, переосмыслить их и использо-

вать в своих интересах. Помимо книги, еще больше инструментов, идей и информации всегда можно найти на <https://patrickmcginnis.com> и в моем подкасте FOMO sapiens.

Учась преодолевать FOMO и FOBO, вы обнаружите, что предложенные мной методы отличаются от стратегий принятия решений, с которыми вы, возможно, сталкивались в прошлом. В частности, эти два страха возникают в ситуации изобилия. Чтобы одолеть FOMO, нужно определить, действительно ли какие-либо из многочисленных возможностей, которые вас так манят, стоит реализовывать. А в случае FOBO подходящих вариантов выбора больше, чем вы способны осилить. И тут ваша задача – выбрать что-то одно и двигаться дальше.

Прежде чем начать, стоит подумать: есть ли у FOMO или FOBO хоть какие-то положительные свойства, которые стоило бы поставить себе на службу. Как ни странно, ответ – да. Если держать FOMO в узде, он может вдохновить на новую деятельность, риск и перемены в жизни. Предположим, вы просиживаете в офисе по 80 часов в неделю и мучаетесь FOMO, а бывшая коллега, став предпринимателем, собирает миллионы долларов на Kickstarter для своего нового бизнеса. Есть ли в этом случае польза от FOMO? Вполне возможно. В этом смысле я сравниваю его с вином. При умеренном потреблении оно даже полезно для здоровья. Кроме того, FOMO помогает несколько раздвинуть рамки собственных ограничений (как говорится, истина в вине) и по-

бродить по краю зоны комфорта. Если не выпьете лишнего, то утром проснетесь с хорошим самочувствием и будете готовы к дальнейшим приключениям. Глава 13 покажет вам, как использовать FOMO во благо, чтобы расширять кругозор и искать новые впечатления, не бросаясь из крайности в крайность.

А вот FOBO похож на курение. У него нет никаких достоинств, и ничего хорошего он вам не принесет. Во-первых, он вызывает сильное привыкание. Во-вторых, даже если в данный момент все хорошо, в долгосрочной перспективе он может нанести ущерб вашему благополучию во всех отношениях. Хуже всего то, что побочные эффекты FOBO точно такие же, как и у пассивного курения. Мало того что вы сосредоточены на собственных эгоистичных потребностях, так ваша дурная привычка вредит еще и окружающим. Вот почему необходимо разработать стратегию, чтобы пресечь FOBO в корне, и действовать решительно. Мы подробнее поговорим об этом в главе 14.

Ну что ж, пора. Путешествие начинается. По иронии судьбы первым шагом станет принятие решения. Ну как, вы собираетесь перевернуть страницу (как буквально, так и метафорически) и приступить к делу? Перевернуть страницу – значит заткнуть свой FOMO и продолжить путешествие (прощайте, вирусные видео с котиками!). А еще это значит игнорировать свой FOBO (и не вздумайте искать на Amazon книжку получше!). Итак, вы намерены остаться здесь, сосре-

доточившись на текущей задаче. Сейчас вы перевернете эту страницу, а потом еще одну и так далее, пока не дойдете до последней. Это и называется решимостью.

Часть I

Страх и нерешительность в подавляющем нас мире

*Нет в мире более несчастного человека, чем
тот, кому привычна лишь нерешительность.
Уильям Джеймс*

Глава 1

Краткая история FOMO

*FOMO (страх упущенных возможностей) – враг
умения ценить собственное время.
ЭНДРЮ ЯНГ*

Шел 2002 год, и я учился на первом курсе Гарвардской школы бизнеса. Оглядываясь назад, скажу: приехав в Бостон, я считал себя довольно-таки высокоорганизованным *Homo sapiens*. Перед этим я уже несколько лет как принимал решения, важные взрослые решения, которых от меня не будет требоваться в колледже. Я трижды переезжал, сменил два места работы и как венчурный капиталист вложил деньги более чем в десять компаний. Я научился принимать

важные решения как в личном, так и в профессиональном плане, и мне на удивление хорошо удавалось проделывать все это без всякого драматизма. Если бы меня спросили, я бы сказал, что о процессе взросления знаю практически все.

Определенно, тогда времена были куда проще и никто еще слыхом не слыхивал о секстинге¹ или селфи. Когда я начинал учиться в бизнес-школе, у меня не было аккаунтов в соцсетях. Да и ни у кого не было. Социальные сети находились в зачаточном состоянии, хотя ситуация вот-вот должна была измениться: я и понятия не имел, что Марк Цукерберг уже работал над первой версией Facebook менее чем в паре километров от моего студенческого обиталища. Но даже в отсутствие Facebook, Twitter и прочих социальных сетей, которые сегодня способствуют развитию FOMO, едва я ступил на территорию кампуса, как со мной что-то произошло: внезапно и без предупреждения меня охватил непреходящий страх, что, где бы я ни был и что бы ни делал, где-то в другом месте происходит нечто более интересное. Этот страх явно был продуктом моей новой среды обитания. Впервые в жизни я столкнулся с таким богатым выбором: почти все казалось возможным. При этом я не мог и надеяться ухватить хотя бы по чуть-чуть от всего предложенного. Оставалось лишь сравнивать себя со сверстниками, большинство

¹ Секстинг (sexting, от sex + texting) – обмен сообщениями сексуального характера в интернете или по СМС. – *Здесь и далее, кроме особо оговоренных случаев, прим. пер.*

которых с радостью хвастались, что поспевают везде, и понимать, что я ни за что не смогу за ними угнаться.

Позвольте кое-что объяснить. Жизнь в Гарвардской школе бизнеса была именно такой, какой я представляю себе жизнь внутри социальной сети. Каждый насыщенный день был похож на смесь LinkedIn, Facebook, Twitter и Snapchat, хотя в то время ничего этого не существовало. В этом замкнутом на себе замкнутом мире новости распространялись молниеносно, а болтовня и бахвальство (порой скромное, порой – не очень) заменяли нам социальные сети: почти как лента новостей, остроумная сторис в Instagram или язвительный твит сегодня. Эта среда порождает всепроникающий страх остаться в стороне от кипящих вокруг событий, особенно если они казались важнее, лучше и ярче того, что происходило в данный момент с вами. Даже если для таких чувств не было названия – а у меня и моих однокурсников его еще не было, – с ними приходилось постоянно бороться.

Я, пожалуй, страдал больше остальных. Оглядываясь назад, я понимаю, что мне было на роду написано стать первым в мире *FOMO sapiens*. Я вырос в маленьком городке в штате Мэн, похожем на те, что описаны в романах Стивена Кинга. Если вы никогда не были в штате Мэн, я вам расскажу, чем занимаются его жители. Они едят лобстеров. Гуляют по пляжу. Чистят снег лопатой. Ходят в супермаркет. В тех краях очень здорово расти и жить, но среда эта не особенно богата выбором. Жизнь относительно предсказуема, даже удобна –

вот я и привык выбирать почти все, чего хотел и в чем нуждался, из разумного числа вариантов.

Но, когда я начал учебу по программе MBA, все изменилось. Меня просто заваливало вариантами выбора; а еще я совершенно искренне чувствовал, что не должен позволить этому вихрю событий, случающихся раз в жизни, промчаться мимо меня. Мне казалось: если не боишься что-то упустить, то уж, будь уверен, обязательно упустишь. И я пытался делать все возможное, чтобы этого не случилось. Я умудрялся присутствовать во всех уголках кампуса одновременно. Единственное, что я не боялся упустить, – это сон. Я был членом множества клубов, появлялся на бесчисленных вечеринках, встречах с потенциальными работодателями и конференциях, ездил куда-нибудь в выходные и, конечно же, ходил на лекции. В будни я вытаскивал себя из постели еще до семи утра и валился в нее далеко за полночь. Выходные дни были такими же беспокойными. Бросьте камень на любом мероприятии в кампусе – и наверняка попадете в меня.

Видя мое желание участвовать практически во всем, приятели начали дразниться: мол, я в каждой бочке затычка. И были правы. Я действительно страдал от постоянного беспокойства, что не смогу в полной мере воспользоваться всем, что происходит вокруг меня, будь то общественная, академическая или иная деятельность. В ответ я советовал им посмотреть в зеркало – они были ничуть не лучше. Мы все были так одержимы желанием не отстать от жизни, что трати-

ли уйму времени и сил на то, что не имело ничего общего с нашими настоящими целями. Вместо того чтобы заниматься тем, что сделало бы нас счастливее или умнее, мы делали то же, что и все остальные, – именно потому, что это делали остальные. Это было не особо осмысленное поведение, чтобы отвечать на любое предложение «Да», размышлять не требуется.

Несмотря на все наши с друзьями шуточки, страх упустить что-то важное был вполне реален. Он стал настолько неотъемлемой частью нашей жизни, что я решил дать ему имя. Поскольку я любил придумывать собственные словечки и сокращения, то решил, что этот страх заслуживает собственной аббревиатуры. Я придумал слово FOMO, начал его использовать сам и внедрил в общий жаргон нашей дружеской компании. Незадолго до окончания бизнес-школы, в мае 2004 года, я написал о своем любимом новом слове в студенческой газете – и эта заметка стала судьбоносной. Примерно в тысяче слов я высмеял всю культуру кампуса, пронизанную FOMO и FOBO.

В кампусе статья стала хитом, но я не возлагал особых надежд на долгосрочные перспективы этой аббревиатуры. Вообще-то гораздо большего я ожидал от другого придуманного мною словечка – макгинцидент, которое, по моему замыслу, должно было по умолчанию означать все забавное, умное или запоминающееся, сделанное членами моей семьи. Но потом постепенно и совершенно незаметно для меня FOMO

начал жить собственной жизнью. В течение следующего десятилетия история FOMO и его стремления к мировому господству и вправду стала настоящим макгинцидентом!

Как FOMO завоевал мир

Тогда я совершенно не осознавал, что происходит, но теперь, похоже, сумел проследить путь FOMO, который медленно, но неуклонно выходил за пределы круга моих друзей и однокурсников и захватывал мир. Вначале этот термин приобрел популярность на территории Соединенных Штатов среди студентов программ MBA, которые легко применили его к себе и быстро включили в жаргон, общий для всех бизнес-школ. Так, в 2007 году *Businessweek* (сейчас *Bloomberg Businessweek*) саркастически писала:

Лучшие американские программы MBA поразила эпидемия. В Гарвардской школе бизнеса это называется FOMO: страх упущенных возможностей. В числе симптомов – хроническая неспособность отклонить приглашение на любую вечеринку, ужин или пирушку, где присутствует тот, кто мог бы стать ценным дополнением к вашему кругу общения – независимо от цены вопроса².

На следующий год в бестселлере по версии *The New York*

² Kerry Miller, “Today’s Students: Living Large,” *Bloomberg Businessweek*, April 8, 2007, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2007-04-08/todays-students-living-large>.

Times «Опережая время: Два года в Гарвардской школе бизнеса» (*Ahead of the Curve: Two Years at Harvard Business School*) Филип Делвз Броутон, окончивший это учебное заведение на два года позже меня, написал:

Самое главное в Гарвардской школе бизнеса, как нам постоянно твердит администрация, – не поддаваться FOMO. Нужно выбирать именно то, что хочется делать, и заниматься этим, не беспокоясь о том, что происходит в прочих местах. Я подавлял свой FOMO, каждый день отправляясь в библиотеку и читая газеты в попытках не думать об этом замкнутом мирке. Но FOMO упорно преследовал всех в кампусе и отравлял все умы³.

FOMO охватывал все больше кампусов, и только что окончившие университет *FOMO sapiens*, которые каждый год выходили в большой мир, получали работу в таких отраслях, как информационные технологии, консалтинг и финансы. В офисы всей страны и всего мира они приносили с собой FOMO и знакомили с ним широкую профессиональную аудиторию. Параллельно внедрению FOMO в массовую культуру способствовало широкое распространение социальных сетей, мобильного интернета и цифрового маркетинга.

Конечно, технические достижения были необходимы для повсеместного распространения FOMO, однако хочу напом-

³ Philip Delves Broughton, *Ahead of the Curve: Two Years at Harvard Business School* (New York: Penguin Press, 2008), 64.

нить расхожую фразу, которую любят повторять финансисты: корреляция не подразумевает причинности. Как вы увидите в следующей главе, FOMO существовал задолго до появления смартфонов и никуда не денется, даже если вы ограничите свою коллекцию гаджетов одним лишь кнопчным телефоном. Технологии превратили эмоции, присущие человеку еще со времен *Homo habilis*, в оружие. Электронные девайсы просто подлили масла в огонь, тлевший тысячелетиями, и он запылал как никогда раньше.

Вообще-то во многом FOMO – это постмодернистская версия классической формулы, которая уже давно вошла в американскую культуру. Еще в 1913 году на страницах газеты *The New York Globe* дебютировал комикс «Не отставай от Джонсов» (*Keeping Up with the Joneses*). Он выходил в свет не одно десятилетие и высмеивал злоключения карьериста Алоизиуса и его семьи, изо всех сил старавшихся угнаться за свершениями своих соседей Джонсов. Почитав его, вы обнаружите, что это хроники аналогового FOMO в его самом ярком виде, а характерная сюжетная линия строится вокруг попыток жены Алоизиуса заставить его носить розовые носки, красный галстук и зеленые гетры, как его заклятый друг мистер Джонс. Хотя некогда я тоже время от времени надевал красный галстук, есть и другое, более удивительное совпадение, которое связывает нас с Алоизиусом. Его полное имя Алоизиус П. Макгинис. Хотя нас и разделяет одна буква «н» в фамилии, ясно, что у нас с Алоизиусом много общего.

Он был первым Макгин(н)исом, страдавшим FOMO, – но, конечно же, не последним.

FOMO: звезда мирового масштаба

Сегодня FOMO пронизывает все слои общества. Это уже не узкоспециальная проблема, а, скорее, широко распространенная болезнь, которая может поразить любого. В знак признания этого в 2013 году термин включили в Оксфордский словарь английского языка, а три года спустя еще и в полный словарь Мерриам – Уэбстера. Приобретая широкую популярность, оно стало еще и международным. Заголовки газет всего мира показывают, что FOMO не только американское явление. В последние несколько лет испанская газета *El País* ведет колонку, рассказывающую о росте численности «поколения FOMO» – «Generación ‘fomo’»⁴, а газета *The Times of India* задавалась вопросом: «Делает ли FOMO параноиком?» («Is FOMO Making You Paranoid?»)»⁵. Французская *Le Figaro* вопрошает: «FOMO – новая болезнь века?» («Le fomo, nouvelle maladie du siècle?»)»⁶, а турецкая га-

⁴ Blanca Garcia Gardelegui, “Generacion ‘fomo,’” *El País*, June 24, 2018, https://elpais.com/elpais/2018/06/24/opinion/1529859093_682643.html.

⁵ Shikha Shaa, “Is FOMO Making You Paranoid?” *The Times of India*, January 11, 2013, <https://timesofindia.indiatimes.com/life-style/relationships/love-sex/Is-FOMO-making-you-paranoid/articleshow/17730492.cms>.

⁶ Valerie de Saint-Pierre, “Le fomo, nouvelle maladie du siècle?” *Madame, Le Figaro*, January 26, 2015, <http://madame.lefigaro.fr/societe/gare-au-digital->

зета *Daily Sabah* предупреждает: «Hastalığın adı 'FOMO'! Siz de yakalanmış olabilirsiniz...», то есть «Болезнь зовут FOMO! Вы можете заразиться...»⁷ Ничего себе!

Google сегодня выдаст по этому запросу более 10 миллионов результатов, а хештег #FOMO сотни тысяч раз выскочит в Twitter и Instagram. Это слово также широко употребляется в СМИ, в рекламе, в эмодзи и в повседневной речи, в общении по всему миру.



Барак Обама



@BarackObama

Незачем испытывать #FOMO. По этой ссылке можно бесплатно пообщаться с президентом.

<http://t.co/nTpkrVz1oV>

Jun 29, 2013 12:53 PM



Хлои



@khloekardashian

У меня тяжелый приступ FOMO! Вся семья в Нью-

bovarysme-160115-93797.

⁷ Sağlık Haberleri, "Hastalığın adı 'FOMO'! Siz de yakalanmış olabilirsiniz..." *Sabah*, January 10, 2019, <https://www.sabah.com.tr/saglik/2019/01/10/fomoya-yakalanan-kisinin-tedavi-edilmesi-gerekiyor>.

Йорке, а я не смогла поехать из-за Kocktails⁸. Может, запрыгну в самолет после съемки.

Feb 11, 2016 3:49 AM



Backstreet Boys ✓

@backstreetboys

Сколько дней осталось до нашего круиза?⁹ #FOMO
#BSBCRUISE2016

Oct 8, 2015 5:33 PM



Тревор Ноа ✓

@Trevornoah

Все говорят про FOMO... Что такое FOMO? Мне надо знать, чтобы тоже к этому приобщиться. Помогите, пожалуйста.

Nov 13, 2012 6:05 AM

⁸ Имеется в виду эстрадное ток-шоу Kocktails with Khloé, посвященное американской поп-культуре. – *Прим. ред.*

⁹ Речь идет о ежегодном круизе с участниками группы Backstreet Boys, во время которого у купивших билеты на корабль фанатов есть возможность посещать специальные концерты группы и общаться с участниками. – *Прим. ред.*



Harley-Davidson ✓

@harleydavidson

#SturgisOrBust! 78-е @SturgisRally – гром, прокатившийся по #BlackHills. Если вы не с нами, присоединяйтесь. #FOMO – это реальность. #HarleyDavidson #FindYourFreedom

Aug 5, 2018



Тайра Бэнкс ✓

@tyrabanks

Сегодня или никогда! Регистрируйтесь на #FierceUp сейчас или вечно страдайте от #FOMO. @nyledimarco
<http://bit.ly/29ZeOKx>

Jul 28, 2016

Иными словами, FOMO сегодня стал звездой мирового масштаба. Это слово употребляют и бедняки, и президенты, и семейство Кардашьян. Обладая такой мощью, оно теперь находится в центре мирового заговора, призванного повлиять на ваши решения, заговора, в котором участвуют инфлюэнсеры, бренды и даже ваши собраты – *FOMO sapiens*. Ирония в том, что, хотя Кардашьяны мира сего – во многом часть этого механизма, они так же подвержены этому страху, как

вы или я. Как вы увидите в следующей главе, почти никто, за исключением немногочисленных решительных и несокрушимых душ, не может по-настоящему избежать его когтей.

Глава 2

FOMO – не ваша вина

Fyre Festival как будто специально задуман как крупнейший повод для FOMO в 2017 году.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ Fyre FESTIVAL¹⁰

В апреле 2017 года музыкальный фестиваль Fyre Festival – событие из разряда «это нельзя пропустить» – врезался в коллективное сознание совершенно не по тем причинам, по которым следовало бы. Мероприятие, которое задумали продюсер Билли Макфарланд и рэп-продюсер Джефффри Ja Rule Аткинс, должно было состояться на одном из Багамских островов, принадлежащем Пабло Эскобару. Для продажи билетов организаторы задействовали знаменитых пользователей социальных сетей. Эта группа влияния, названная Fyre Starters, была ориентирована на миллениалов, почти половина из которых признается, что посещает все «живые» мероприятия, чтобы потом поделиться в соцсетях «невероятным» контентом¹¹. В группу Fyre Starters входили четыре

¹⁰ Nick Bilton, “Exclusive: The Leaked Fyre Festival Pitch Deck Is Beyond Parody,” *Vanity Fair*, May 1, 2017, <https://www.vanityfair.com/news/2017/05/fyre-festival-pitch-deck>.

¹¹ Jaimie Seaton, “Millennials Are Attending Events in Drove because of Fear of Missing Out,” *Skift.com*, July 12, 2017, <https://skift.com/2017/07/12/millennials-are->

весьма влиятельные на тот момент персоны: Кендалл Дженнер, Эмили Ратаковски и две Беллы (Торн и Хадид), у которых в сумме было около 150 миллионов подписчиков в Instagram.

Fyre Starters во главе с этими четырьмя всадницами соц-сетевого апокалипсиса охватили около 300 миллионов человек, выманивая у подписчиков ни больше ни меньше чем 12 000 долларов за билет. Схема сработала. За 48 часов сетевой кампании 95 % билетов было распродано¹². Но, несмотря на посулы, что это будет лучший уик-энд в жизни зрителей, Fyre Festival превратился в полный бедлам. Выяснилось, что для международного музыкального фестиваля грандиозных замыслов и поддержки рэпера Ja Rule недостаточно. Необходима инфраструктура. Когда прибыли первые гости, было уже ясно, что шоу провалится из-за серьезных проблем с безопасностью, питанием и размещением. К тому же группа Blink-182 отказалась участвовать. Такие дела.

По иронии судьбы фестиваль, привлекший в свою группу поддержки армию онлайн-знаменитостей, был сорван шайкой мошенников, размещавших вирусные посты. По мере продвижения #FyreFestival стало ясно: все от начала до конца – от заявления об аренде острова Эскобара до обещания изысканной еды и роскошных апартаментов – было задума-

[attending-events-in-droves-because-of-fear-of-missing-out/](#).

¹² Fyre: The Greatest Party That Never Happened, directed by Chris Smith, Library Films, Vice Studios/Jerry Media, 2019, Netflix, <https://www.netflix.com/title/81035279>.

но для провоцирования FOMO и его монетизации. Цинично и неадекватно – да, но это был еще и преступный сговор: Макфарланд в конце концов получил за свои действия шесть лет тюрьмы.

Если, думая о безумии Fyre Fest, вы испытываете искушение раздраженно закатить глаза или покачать головой, вы не одиноки. Большинство людей никогда бы и не подумали выбросить на ветер небольшое состояние только потому, что «две Беллы» что-то там опубликовали в Instagram. Вся эта история кажется, мягко выражаясь, глупостью или фарсом. Но при этом вы каждый день сталкиваетесь со своим личным фестивалем Fyre Fest, только в меньших масштабах и гораздо более изощренных формах. Вы допоздна задерживаетесь на работе и пропускаете светское мероприятие; стараетесь не отвечать по телефону во время обеда; удивляетесь, почему все богатеют на биткойнах, а вы понятия не имеете, что это за штука, – вся эта провоцирующая FOMO информация постоянно бомбардирует вас как онлайн, так и в реале, взламывает ваше подсознание и захватывает в плен интуицию. Осознаёте вы это или нет, но FOMO повсюду.

Такова реальность, а значит, первый шаг к победе над FOMO – научиться распознавать все эти мелкие покушения на ваши внимание и намерения. А для этого следует сначала разобраться, как действует FOMO и что вообще это такое. На самом деле все гораздо сложнее, чем кажется. По мере того как термин набирал популярность, ему давали целую

вереницу определений. Для полной ясности я хотел бы предложить собственное исчерпывающее определение FOMO, из которого мы и будем исходить, обсуждая это явление в дальнейшем.

FOMO

Суиц., разг.

1. Безотчетный страх (часто усугубляемый соцсетями), вызванный ощущением, что другие испытывают более приятные переживания, чем вы.
2. Общественное давление, обусловленное осознанием того, что вы можете упустить некий положительный или запоминающийся коллективный опыт или оказаться исключенным из группы испытывающих его.

Роль восприятия

Ваше впечатление об истинной ценности вещей и событий основано на всевозможных явных и неявных сигналах от семьи, друзей, социальных сетей, инфлюэнсеров, прошлого опыта, ваших интересов и увлечений. Это те самые триггеры, которые убеждают вас непременно что-то делать или иметь. Они не поддаются учету, а вместо этого маскируются (хотя бы отчасти) под чувства, предубеждения, надежды и неуверенность. Строго говоря, восприятие – это продукт в высшей степени эмоциональных расчетов. И когда вы ощущаете FOMO, ваш основной эмоциональный порыв – улучшить

свое состояние. Что побуждает вас встать с дивана и ринуться в погоню за вечеринкой, поездкой, ребенком, работой? Это убеждение, что, если вы получите желаемое, жизнь каким-то образом изменится к лучшему. По своей сути FOMO мотивирует: он основан на поиске чего-то большего, лучшего и яркого, чем то, что у вас уже есть. Он также неявно подразумевает, что в вашем распоряжении имеются варианты выбора (возможно, даже ошеломительное число вариантов), реальных или предполагаемых.

Но восприятие тоже может быть обманом. Если подумать, вы ведь понятия не имеете, оправдаются ли ваши ожидания. Расхождение между тем, что вы надеетесь получить, и тем, что получите на самом деле, так называемая асимметрия информации, заложено в самую суть FOMO. Если подумать о том, что внешние мотивирующие воздействия потенциально искажены асимметрией информации, все становится особенно интересным. Вы бы не потратили ни минуты, не сожгли бы ни единой калории, беспокоясь о том, чтобы чего-то не упустить, если бы заранее знали, что в результате получите. Вместо этого вы бы просто сказали «да» или «ну уж нет». Когда информация исчерпывающая, неизвестное теряет свою власть. Если вы когда-нибудь заводили онлайн-знакомства или покупали недвижимость (а в этих случаях действительность никогда полностью не соответствует фотографиям), то знаете, о чем я говорю. Когда сравниваешь восприятие с реальностью, разница бывает шокирующей. Вот по-

чему инфлюэнсеры в соцсетях стремятся преподнести все, что нам впаривают, как нечто потрясающее, даже если оно на самом деле так себе. В момент, когда асимметрия информации исчезает, игра окончена.

Как важно быть своим

Как вы увидите в этой главе, люди биологически запрограммированы на стремление оказаться своими в сообществе и любой ценой стараются избегать противоположного – превратиться в чужаков. Исторически этот инстинкт – следствие сурового закона «выживает наиболее приспособленный», теперь же он трансформировался в нечто иное: желание чувствовать себя частью группы и быть в курсе происходящего. По сути, это эмоциональный эквивалент деления на команды на школьных уроках физкультуры – вы стоите у стенки, а капитаны по очереди называют имена выбранных одноклассников, пока не добиваются до двух неудачников, которые окажутся последними. Если вы не были очень хорошим спортсменом (как, например, я – из-за нескольких килограммов лишнего веса), то больше всего на свете боялись, что вас назовут последним (со мной обычно так и бывало). Стоя там и разглядывая свои кроссовки, я хотел одного: чтобы меня считали своим (если вы когда-нибудь были в подобной ситуации, то меня понимаете). Вам не нужна победа в игре и совершенно плевать, наберете ли вы хоть одно очко, –

просто вы не хотите остаться за бортом.

Всеамериканские гонки

Хотя дать определение FOMO и полезно, лучший способ рассказать о нем – проиллюстрировать, как он живет и действует в реальном мире. Хотя по этой теме написано немало работ, я уверен, что когда-нибудь психиатры и социологи объединятся для изучения проявлений FOMO и его влияния на общество; тогда они, без сомнения, посвятят немало научных исследований живучему ритуалу, который определяет начало сезона праздничных покупок. Каждый год ранним утром в четвертую пятницу ноября миллионы американцев испытывают на себе действие культурного феномена под названием «черная пятница».

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.