

ЛУЧШЕГО

НЕ

БУДЕТ

АЛЕКСЕЙ
КОРНЕЛЮК



Алексей Корнелюк
Лучшего не будет
Серия «Без лишнего трепача к лучшей жизни», книга 4

<https://litres.ru/74378818>

SelfPub; 2026

Аннотация

Мы живём в мире, где можно выбрать почти всё. Работу. Город. Телефон. Ресторан. Способ тренироваться. Сериал на вечер. Даже версию самого себя. Звучит как свобода. На деле мы часами сравниваем, читаем отзывы, держим открытыми двадцать вкладок и после покупки всё равно проверяем, не было ли варианта получше.

«Лучшего не будет» — книга не о том, как научиться принимать правильные решения. Она о том, как перестать принимать те решения, которые вообще не заслуживают вашего времени. Почему поиск лучшего затягивает сильнее самого выбора? Сколько стоит открытая дверь? Когда сравнение уже не помогает, а просто жрёт жизнь? И почему добровольные ограничения иногда дают больше свободы, чем бесконечные возможности?

Возможно, вам не нужен лучший вариант. Вам нужен тот, после которого вы наконец перестанете искать.

Алексей Корнелюк
Лучшего не будет

Лучшего не будет

Несколько лет назад, чтобы купить чайник, нужно было зайти в магазин и выбрать один из пяти. Два были страшные, один слишком дорогой, у четвёртого крышка закрывалась с таким звуком, будто он уже что-то знает о своей скорой смерти, поэтому домой уезжал пятый. На всё уходило минут двадцать. Иногда пятнадцать, если продавец не пытался рассказать про немецкие технологии нагрева воды, которые на поверку оказывались китайскими технологиями нагрева воды в коробке с немецким флагом. Ты приносил чайник домой, ставил его на кухню, пил чай и довольно быстро забывал, что где-то существуют другие чайники. Жизнь продолжалась. Сегодня чайник можно выбирать три вечера. Сначала ты открываешь маркетплейс и обнаруживаешь несколько тысяч вариантов. Программа любезно предлагает фильтры, потому что без фильтров человек умрёт раньше, чем доберётся до третьей страницы. Ты выбираешь объём, мощность, материал корпуса, тип нагревательного элемента, хотя пятнадцать минут назад вообще не подозревал, что нагревательные элементы бывают настолько важной частью твоей личности. Потом читаешь, что пластик пахнет, стекло красиво, но хрупко, металл нагревается, двойные стенки безопаснее, регулировка температуры обязательна для зелёного чая, а человек, заваривающий его кипятком, вероятно, не заслу-

живает хорошего чайника. Через час ты уже не покупатель. Ты младший научный сотрудник института бытового кипячения.

Потом начинаются отзывы. У одного человека чайник работает пятый год. У другого сломался на второй день. Третий получил мятую коробку и поставил одну звезду чайнику, продавцу, производителю и существованию как таковому. Четвёртый сообщает, что подсветка слишком синяя. Пятый пишет: «Пользуемся три дня, пока всё хорошо», будто через неделю собирается опубликовать медицинское заключение. Ты открываешь ещё две модели, потом сравнительный обзор, потом видео, потом комментарии под видео, где выясняется, что автор продался производителю чайников. Следующий автор, судя по комментариям, продался конкурентам. Старый чайник всё ещё работает. Чай давно выпит. Но назад дороги уже нет: ты вложился. Вложился не деньгами, а вниманием, временем и ощущением, что раз уж потратил полтора часа, то теперь обязан докопаться до истины. Это одна из самых странных ловушек современного выбора: сам процесс начинает требовать продолжения, даже когда предмет выбора уже давно не заслуживает этих усилий.

Мы привыкли считать свободу чем-то вроде подарка. Хорошо, когда у тебя есть выбор. Плохо, когда его нет. Возможность самому выбрать профессию лучше, чем профессия, назначенная отцом. Возможность переехать лучше, чем невозможность переехать. Десять товаров лучше одного, сто

каналов лучше трёх, любовь лучше брака по договорённости, возможность уйти лучше невозможности уйти. Всё это в основном правда. Проблема началась позже, когда никто толком не заметил, что между «иметь возможность выбирать» и «постоянно заниматься выбором» есть небольшая, но довольно неприятная разница. Свобода оказалась не просто правом. К ней прилагалась работа по её обслуживанию. И современный человек вдруг стал сотрудником собственного отдела выбора, работающего без выходных и без зарплаты.

Теперь нужно решить, где жить, кем работать, чему учиться, сколько раз в неделю тренироваться, какое питание считать правильным, где хранить деньги, во что их инвестировать, какой банк использовать, какой тариф подключить, какую страховку оформить, куда поехать в отпуск, в каком отеле остановиться, что заказать на ужин, какой сериал посмотреть, какое приложение установить, какой матрас купить, какую школу выбрать ребёнку, когда менять телефон, как одеваться, что читать, кого слушать, кому верить и почему человек в интернете уверяет, что твой способ чистить зубы устарел ещё три года назад. А потом нужно выбрать, каким человеком ты хочешь быть. Этого раньше хотя бы не продавали в подписке. Мы привыкли считать количество возможностей признаком качества жизни: двадцать ресторанов хорошо, двести ещё лучше, десять тысяч — видимо, наступила цивилизация. В какой-то момент эта логика перестала рабо-

тать, но мы продолжили ею пользоваться, будто человек с доступом к ста тысячам фильмов должен быть в сто тысяч раз счастливее человека, у которого были три кассеты. На практике первый часто сорок минут листает обложки, понимает, что уже поздно начинать хороший фильм, и включает то, что видел пять раз. Огромное количество выбора совсем не обязательно означает огромное количество выбранной жизни. Иногда оно означает огромное количество меню.

Особенно хорошо это видно в поездках. Человек приезжает в новый город, садится в гостинице и вместо того, чтобы выйти на улицу, двадцать пять минут выбирает кафе. У одного рейтинг 4,6, но в восьми минутах ходьбы есть 4,8. Правда, там кто-то написал, что кофе переоценён. У третьего 4,7, зато фотографии завтраков лучше. Пока человек изучает мнения незнакомцев о яйцах пашот, утро заканчивается. Потом он идёт в кафе, которое выбрал, садится, заказывает и всё равно открывает приложение ещё раз. Просто посмотреть. Решение уже принято, но выбор почему-то продолжается. Это и есть одна из главных черт нашей эпохи: мы научились выбирать, но разучились заканчивать выбор.

Раньше покупка закрывала вопрос. Телевизор был куплен, отель забронирован, квартира снята, работа найдена. Сегодня после покупки телефона интернет продолжает показывать телефоны. После бронирования отеля агрегатор не перестаёт существовать. После выбора квартиры объявления не исчезают. После того как ты определился с професси-

ей, люди продолжают рассказывать, сколько получают в другой. После переезда другие города всё ещё выглядят лучше на фотографиях. После того как ты выбрал человека, мир не закрывает каталог людей. Раньше закрытая дверь хотя бы была закрытой. Теперь в неё встроили окно, и через него можно круглосуточно смотреть, что могло бы быть. Поэтому проблема не совсем в том, что вариантов стало много. Пусть существуют хоть миллионы моделей кроссовок. Они никому не мешают, пока кто-нибудь не убедил тебя, что ты обязан найти среди них лучшие.

Именно здесь возможность превращается в обязанность. Если можно сравнить, почему ты не сравнил? Если можно найти дешевле, почему переплатил? Если можно прочитать отзывы, почему не прочитал? Если есть более хороший район, почему живёшь здесь? Если существует работа с большей зарплатой, почему не перешёл? Если кто-то нашёл более эффективный способ тренироваться, почему до сих пор делаешь по-старому? Четыре слова способны испортить почти всё: «Ты мог выбрать лучше». Особенно потому, что доказать обратное невозможно. Допустим, вы купили ноутбук и он вас полностью устраивает: работает быстро, батарея держит, экран хороший, ничего не скрипит. Казалось бы, история закончена. Но где-то существует другой ноутбук. Возможно, дешевле. Возможно, быстрее. Возможно, у него экран чуть ярче. Возможно, человек с канала на YouTube, который последние семь лет профессионально нюхает ноут-

буки, поставил вашей модели только восемь баллов из десяти. Значит ли это, что вы ошиблись? Нет. Но в голове уже появилось новое открытое дело.

Мы вообще завели огромное количество открытых дел, которые не считаем делами. Выбор банка, подписки, сервиса, маршрута, магазина, приложения для заметок, диеты, подушки, способа тренироваться, страховки, тарифа, доставки. У каждой такой категории есть неприятное свойство: если решение не объявлено закрытым, оно продолжает существовать на заднем плане. Ничего драматического не происходит. Просто маленькая вкладка в голове остаётся открытой. Одна не мешает. Сорок семь уже начинают жрать память. И вот здесь появляется вещь, которую я считаю важнее самого количества вариантов: у выбора есть цена ещё до покупки. Товар стоит денег. Выбор товара стоит внимания. Это разные счета.

На ценнике написано 4 990 рублей, но нигде не написано: плюс два часа вечера, двенадцать сравнений, чтение сорока отзывов, разговор с другом, сомнение на следующий день и ещё двадцать минут после покупки, чтобы проверить, не упала ли цена. Я называю это налогом на выбор. Не научным термином, просто удобным названием для всего, что мы отдаём за сам процесс принятия решения: время, внимание, необходимость разобраться в критериях, сравнение вариантов, сомнения и последующее желание проверить, не ошиблись ли мы. Иногда налог почти нулевой. Человек заходит в

пекарню, хочет булочку с корицей, видит булочку с корицей, покупает булочку с корицей. Прекрасно. Цивилизация работает. Иногда налог становится дороже самой разницы между вариантами: человек тратит час, чтобы сэкономить триста рублей, а потом ещё двадцать минут объясняет себе, почему этот час был инвестицией. Это уже не экономия. Это хобби.

Мы почему-то начали обращаться с жизнью так, будто перед смертью нас ждёт подробный аудит. Купил ли ты максимально выгодный тариф? Выбрал ли лучший отель? Посмотрел ли самый качественный сериал? Заказал ли оптимальное блюдо? Жил ли в наиболее перспективном городе? Женился ли на человеке с наивысшим рейтингом среди доступных кандидатов? На последнем вопросе схема начинает выглядеть особенно мерзко, хотя логика ровно та же. И здесь появляется слово «лучший» — очень опасное слово. «Подходящий» и «лучший» кажутся родственниками, но требуют от человека совершенно разной жизни. Чтобы понять, подходит ли тебе куртка, достаточно её примерить. Чтобы доказать, что она лучшая, нужно примерить остальные. Все. И даже тогда завтра выпустят новую. Лучшее — это стандарт с бесконечным объёмом работы. Подходящее — стандарт с точкой остановки.

Проблема в том, что всё больше областей жизни мы начали оценивать языком рейтинга. Лучший город для жизни. Лучшие школы. Лучшие книги года. Лучшие рестораны. Лучшие профессии. Лучшие упражнения. Лучший возраст

для рождения ребёнка. Лучший способ инвестировать. Лучшие места для отпуска. Лучший режим сна. Лучший способ быть счастливым. Если открыть интернет утром, можно к вечеру узнать лучший способ прожить день, который уже закончился. Индустрия лучшего никогда не может завершить свою работу, потому что человек, нашедший достаточно хороший вариант и ушедший жить, больше не нужен рынку. А человек, которому оставили крошечное сомнение, возвращается. Может быть, телевизор ещё рано менять, но вышла новая модель. Телефон работает, но у нового камера лучше снимает ночь, в которую вы всё равно спите. Программа тренировок работает, но новый парень в интернете делает иначе и выглядит так, будто его специально выращивали для продажи спортивного питания. Старое решение постоянно объявляют устаревшим, и человек возвращается к кассе. Не обязательно с деньгами. Иногда просто с вниманием.

Внимание вообще оказалось самой странной валютой нашего времени. Деньги мы хотя бы иногда считаем. Знаем, сколько стоит квартира, сколько ушло на бензин, сколько списалось за подписку. А внимание отдаём без чека: пятнадцать минут здесь, двадцать там, сорок пять на сравнительный обзор, час на обсуждение, два вечера на выбор. По отдельности всё выглядит невинно. В конце года можно обнаружить, что приличный кусок жизни ушёл на вещи, которые через месяц невозможно вспомнить: какой чехол купить, какой кабель, какую доставку, какой тариф, какая версия, ка-

кая скидка. Большинство людей не лежат на смертном одре с мыслью: «Жаль, что в 2028-м я недостаточно тщательно сравнил стиральные машины». Хотя люди странные, конечно. Но дело даже не в покупках. Покупки просто удобнее показывают механизм. Настоящая цена появляется, когда тот же способ мышления переезжает в жизнь.

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.