Австралийский философ, профессор Принстонского университета уверен, что в достижении поставленной цели человеку помогает окружение. Страх перед штрафными санкциями и публичным посрамлением заставляет нас выполнять данные себе обещания.

Часто случается так, что мы ставим перед собой прекрасную цель, но отсутствие силы воли не позволяет нам ее реализовать. Наверняка, все хотя бы раз планировали изменить свою жизнь с Нового года или с понедельника. Мы понимаем, что нам действительно нужно похудеть, улучшить физическое состояние своего заброшенного на "сидячей" работе тела или больше времени проводить с детьми. Проблема заключается в том, что большинство людей нарушают данные себе же обещания вместо того, чтобы просто выполнить их. Вот почему абсолютное большинство тех, кто планировал кардинальные изменения в новом году, возвращаются к прежней жизни уже в конце января, а начатая в понедельник "новая жизнь" заканчивается в пятницу.

Британский философ XIX века Джон Стюарт Милль, известный защитник принципов свободы, утверждал: каждый человек сам лучше всех знает, что ему нужно в жизни. Однако недавние исследования показывают - на пути к собственной цели нам все же могут помочь другие люди.

Среди таких современных исследований - работа Дина Керлана, профессора экономики в Йельском университете, автора социального проекта по помощи бедным жителям Филиппин в достижении собственных целей.

Керлан обратил внимание на то, что небогатым филиппинцам было очень трудно противостоять искушению потратить отложенные с глобальной целью деньги на какую-то ерунду. Во время бесед с Дином они рассказывали, что хотят собрать денег и вложить их в нечто большое - образование, автомобиль, новое помещение. Это был бы важный этап для того, чтобы начать ту же "новую жизнь". Но у собеседников Керлана ничего не получалось. Они теряли свою цель, разменивая ее на что-то более дешевое, как это делают миллионы людей во всем мире.

Работая с филиппинцами, Дин Керлан заметил и другую тенденцию. Некоторые люди, пытаясь собрать сумму, клали деньги на депозит. В теории это позволило бы им даже увеличить свой капитал благодаря начислению процентов. Но на практике большинство из них снимали свои деньги гораздо раньше запланированного срока. И цель вновь становилась недостижимой.

Другие люди прибегали к более хитрому способу. Они открывали в банке счет, предусматривающий штрафы за снятие средств ранее конечного срока. При этом клиент, имея такой счет, ни зарабатывал процентов и его капитал не увеличивался. Как оказалось, счет такого типа выбирали гораздо больше пользователей. Что это значит? Страх перед штрафными санкциями может стать отличным стимулом.

После проекта на Филиппинах Дин Керлан продолжил работать с людьми, которым не

хватает силы воли и самоконтроля. Его следующий проект был посвящен курильщикам. А точнее - тем из них, кто пытался расстаться с вредной привычкой, но не мог похвастаться успехами.

Цифры, которые получил Керлан, также продемонстрировали эффективность политики штрафных санкций. Участники проекта были разделены на две группы: те, кто обязался уплатить штраф, если не бросит курить, и те, кто таких обязательств не давал. В первой группе бросили курить 30%, во второй - только 5%.

Результатами своих исследований Керлан поделился с коллегами из Йельского университета. Ученых интересовал вопрос: как помочь человеку достичь цели? Свой ответ они оформили в виде проекта stickK.

Участники stickK заключают соглашение, в рамках которого они обязаны достичь желаемой цели. Цель может быть разная - можно запланировать выпустить сольный альбом или просто пообещать ежедневно звонить родителям. После того, как цель сформулирована, участник stickK определяет размер штрафа, который он заплатит в случае неисполнения обязательства.

Людей очень стимулирует нежелание отдать свои деньги кому-то другому просто так. Еще больше стимулирует, когда соглашение обязывает выплатить штраф в пользу чего-то, что они не любят. Если вы - ярый сторонник идей традиционного брака, пойдите на то, чтобы выплатить свой вероятный штраф организациям ЛГБТ-сообщества. Учредители stickK убеждают, что это - очень действенный способ.

Проект stickK имеет и другую важную особенность - ваше обязательство становится публичным. Если вы продемонстрируете силу воли, вами будут восхищаться. Если отступите от цели, вас назовут лузером. Страх опозориться публично и возможность погреться в лучах славы - мощный стимул для многих людей.

Исследователи просматривали статистику stickK в январе 2011 года, в то время сервисом воспользовались 45 тыс. человек, и более 70% из них успешно достигли своей цели. Возможно, метод stickK несколько легкомысленный, но он демонстрирует результат.

Последняя тенденция, которую сформулировали Дин Керлан и команда stickK, является наиболее печальной. Большинство людей прекрасно понимают, что является для них важным и ценным, а что - нет. Однако когда в их жизни появляется соблазн, они часто теряют самоконтроль, забывая обо всем, что является действительно важным. Конечно, такое поведение имеет свои последствия. И часто ситуацию потом уже нельзя исправить.

Множество зависимых от азартных игр игроков постоянно проигрывают гораздо больше, чем могут себе позволить. Они понимают всю трагичность своего положения, но продолжают играть. Наконец, они проигрывают последние деньги. Что происходит дальше, думаем, понятно: человек теряет семью, работу, социальный статус и уважение

других людей. Тогда успешные люди начинают собирать бутылки, воровать и продавать экстази в клубах - все, чтобы рассчитаться с долгами.

Иногда таким людям пытается помочь государство. Здесь, несомненно, стоит привести пример Норвегии. Норвегия в 2007 году запретила все игровые автоматы старого образца, а в 2009-м вывела на рынок так называемые казино-терминалы VLT. Все VLT-терминалы контролировались правительственным оператором Norsk Tipping. Для игры в VLT-терминале потребовалась специальная электронная карточка. Использование наличных запрещалось.

Кроме невозможности делать ставки наличными, правительство Норвегии ввело и другие ограничения: владелец электронной карточки был вынужден периодически отдыхать от игры, а также играть с более низкими ставками. Кроме этого, на карточке был установлен суточный и месячный лимит. Таким образом, правительство контролировало, сколько денег норвежцы тратят на азартные игры. Этот подход возможно кому-то может показаться слишком радикальным? Однако он действительно защищал людей от чрезмерных расходов. Безусловно, политика норвежского правительства в сфере игорного бизнеса была направлена не только на защиту граждан. Как известно, бедные люди - бремя для государственного бюджета.

Сейчас в игорном бизнесе распространяется тенденция, когда перед началом игры сам игрок устанавливает лимит средств, которые он может использовать. Такая практика существует в Швеции, Австралии, Новой Зеландии и канадской провинции Новая Шотландия. Установить лимит самостоятельно могут и владельцы норвежских электронных карточек. Политика лимита средств позволяет не только защитить свой бюджет, но и действует как холодный душ - человек возвращается к реальности, и спрашивает себя: "Действительно ли я хочу играть дальше?".

Какие выводы, достаточно насмотревшись на различные проявления человеческой малодушия, можно сделать? Принятие решений человеком - сложный процесс. Разнообразные искушения действительно могут уничтожить все хорошее, что мы имеем. Но игнорировать их большинство людей не способны из-за отсутствия силы воли. Впрочем, хорошая новость заключается в том, что силу воли можно тренировать в перерывах, когда искушения "спят". Тогда, столкнувшись с искушением следующий раз, мы с большей вероятностью сможем пройти мимо, не позволив ему разрушить нашу жизнь.