

Глава 6

# Сила правила «просто начните»

[<<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

---

Просто начните.

---

Мне не пришлось долго подбирать историю для этой темы: собственная жизнь каждый день предлагает множество примеров. Когда я сталкиваюсь с задачей, вызывающей отвращение; с задачей, которую просто не хочется делать; с задачей, которую считаю скучной или утомительной; или даже с задачей, из-за которой я сомневаюсь в своей компетентности, у меня возникает соблазн уклониться от нее. Заняться прокрастинацией. Я ловлю себя на том, что говорю: «Думаю, завтра я займусь этим с большим желанием». И воспринимаю это как сигнал. Сигнал, который хорошо усвоил: я собираюсь прокрастинировать. И в то же мгновение я использую его, чтобы просто начать: немедленно начинаю делать что-то, относящееся к этой задаче. Давайте посмотрим, почему это так важно.

## Проблема

Когда мы наконец приступаем к выполнению задач, все редко оказывается настолько плохо, как представлялось.

## ГЛАВА 6

Исследования показывают: начало работы над задачей меняет ее восприятие и способно изменить наши представления о себе в некоторых очень важных аспектах.

В серии исследований мы со студентами с помощью электронных пейджеров собирали образцы жизненно-го опыта. Несколько раз в день в течение двух недель мы направляли участникам эксперимента сообщения через случайные промежутки времени. Это были вопросы вроде: «Что вы делаете?», «Следует ли вам заниматься чем-то другим?», «Что вы чувствуете?», «Что вы думаете?». Кроме того, в некоторых исследованиях просили участников оценить в баллах то, что они делали, и то, что они должны были бы делать с точки зрения уровня стресса, связанного с этими задачами. Оценка 10 баллов означала чрезвычайно высокий уровень стресса, 0 — полное его отсутствие (со всеми возможными вариантами между этими крайними значениями).

Данные такого типа позволяли делать «мгновенные снимки» занятий участников эксперимента. Важно, что у нас также появлялась информация о том, что они чувствовали и о чем думали. Некоторые из результатов были вполне ожидаемы. Другие нас удивили. Я обобщил их, представив исследование в виде одной рабочей недели, с понедельника по пятницу, и сосредоточился на теме уклонения от выполнения задач.

Как ожидалось, в понедельник, когда участники эксперимента уклонялись от некоторых задач (например, выполнения домашних заданий) в пользу других занятий (например, встреч с друзьями), мы обнаружили, что они обычно говорят что-то вроде «Думаю, что завтра займусь

этим с большим желанием» или «Не сегодня. Я лучше работаю в условиях стресса». Как вы уже знаете из предыдущей главы, это — рационализация диссонанса между нашим решением (не делать) и нашими ожиданиями от себя (следовало бы заняться этим прямо сейчас). Конечно, ближе к концу недели никто из участников не заявил: «Чувствую, с каким большим желанием я сегодня занимаюсь этим [отложенной задачей]» или: «Рад, что дождался сегодняшней ночи, потому что в таких условиях я работаю лучше».

Удивительно то, что мы обнаружили изменение восприятия стоящих перед участниками проблем. В понедельник пугающие задачи, от выполнения которых они старались уклониться, им казались трудными, неприятными и вызывающими стресс. В четверг (или утром пятницы), когда участники по-настоящему приступали к избегаемым всю неделю задачам, восприятие менялось. Количество случаев, когда задачи назывались трудными, неприятными и вызывающими стресс, значительно сократилось.



## ГЛАВА 6

О чём это говорит? Задача, выполнение которой началось, редко оказывается такой неприятной, как о ней думали. На самом деле многие участники, которых наши вопросы заставали в момент работы над задачей в условиях жесткого цейтнота, писали, что жалеют о своем не желании начать выполнять ее раньше — задача оказалась интересной, и, имей они чуть больше времени, смогли бы справиться с ней лучше.

*Просто начните.* Вот мораль из этой истории: когда мы начинаем работу, меняется наше отношение к ней. Исследования показывают, что наше восприятие самих себя тоже меняется. Во-первых, начав, мы обычно видим задачу не такой отталкивающей, как раньше. Во-вторых, даже если закончить задачу не удалось, *что-то* мы сделали, и на следующий день наше отношение к себе уже менее негативно. Мы чувствуем, что лучше контролируем ситуацию, и более оптимистично настроены. Можно даже сказать, что появилась некоторая инерция.

Исследование Кена Шелдона (Университет Миссури, Колумбия) также показывает, что прогресс в выполнении задачи многое меняет. Продвижение к цели делает нас более счастливыми и удовлетворенными жизнью. Интересно, что позитивные эмоции имеют потенциал мотивировать на поступки, направленные на достижение цели, и на волевые усилия (например, необходимые для продолжения выполнения задачи), без которых невозможно двигаться к цели. Теперь очень ясно видно, что если мы «поддадим жару», добившись некоторого прогресса в достижении целей, то улучшим свое самочувствие, что еще больше стимулирует на дальнейшие действия.

Конечно, этот простой совет не подменяет окончательного решения загадки прокрастинации, но это критически важный первый шаг к ее решению и уменьшению потраченного зря времени. В следующей главе мы оставим этот первый шаг позади.

## Стратегия изменений

Если вы поймали себя на следующих мыслях:

- «Завтра я займусь этим с большим желанием»
- «В стрессе я работаю лучше»
- «Еще уйма времени»
- «Я могу сделать это за одну ночь — нужно всего несколько часов»,

знайте: это и сигнал, что вы собираетесь неоправданно задержать выполнение задачи, и стимул просто начать. Это еще один случай намерения выполнить задуманное типа «если... то...».

Термин *намерение выполнить задуманное* я упоминал уже несколько раз, но не рассказывал подробно, что же это такое. В соответствии с определением, данным в хорошо проработанной Питером Голливитцером (Нью-Йоркский университет) теории психологии действия, намерение выполнить задуманное поддерживает стремление двигаться к цели, формируя представление о том, когда, где и как мы этой цели (конечной или промежуточной) достигнем.

Важно не столько иметь список задач, которые необходимо выполнить для достижения цели, сколько решить, как, когда и где мы собираемся это сделать.

## ГЛАВА 6

Обширные результаты исследований Питера Голлвитцера и его коллег подтверждают эффективность намерения выполнить задуманное для инициирования желаемого поведения, включая прием витаминов, регулярные физические упражнения и питание органически выращенными продуктами. Короче говоря, намерение действовать представляет собой мощный инструмент для перехода от стремления достичь цели к действиям.

Я уже писал, что намерение выполнить задуманное принимает форму высказываний «если... то...». Часть «если» задает некие стимулы для действий. Часть «то» описывает само действие. Главное здесь — *заранее принятное решение*. Мы стараемся делегировать контроль над инициированием наших действий неким стандартным алгоритмом, чтобы не принимать осознанных решений.

---

Если я скажу себе что-то вроде  
«Завтра я с большим желанием займусь этим»  
или «У меня нет желания заниматься этим сейчас»,  
то должен просто начать работать над каким-то  
аспектом стоящей передо мной задачи.

---

Заметьте, мы *не* используем знаменитый слоган Nike «Просто сделай это». Мы говорим, что нужно *просто начать*. Когда мы двинемся вперед, «Сделай это» само по заботится о себе. Если же думать о «Просто сделай это», есть риск оказаться погребенными под множеством дел. Сделайте всего лишь первый шаг, это намного легче.

Что касается стратегии, то начинать придется много раз в течение дня, в том числе и работу над одной и той же задачей. Даже медитируя, приходится мягко возвращать свое внимание к фокусной точке, какой бы она ни была (дыхание, мантра и т. д.). Помните, что «просто начинать» придется несколько раз за день.

Приступив к делу, мы прекращаем прокрастинировать. Конечно, это не окончательное решение проблемы, но крупный и важный первый шаг. Как говорится, начало — половина дела.

Может возникнуть соблазн отмахнуться от этой стратегии, заявив, что она невыполнима, потому что упирается в вашу главную проблему. Вы как раз и не можете начать.

Не совсем так. Вам *кажется*, что вы не можете начать, — вероятно, потому что концентрируетесь на своих негативных эмоциях и думаете о задаче целиком, о том, как завершить ее выполнение, а не начать. А хитрость в том, чтобы найти то, с чего можно начать.

Пусть это будет что-то очень простое. И максимально конкретное. Исследование, проведенное Син Макриа (Университет Констанцы) и его коллегами, показало: если мы думаем о целях абстрактно, работа по их достижению кажется не такой уж срочной и важной. Чем конкретнее вы думаете о своей цели или задаче, чем конкретнее ваши планы, тем своевременнее действия. Иными словами, конкретные планы помогут вам «просто начать».

И намерения выполнить задуманное помогут вам «просто начать». Это ваше собственное заранее принятное решение, вас никто не ловил на том, что вы думаете, выбираете, решаете. Решение вы уже приняли: пришло время действовать.

## ГЛАВА 6

Вот типичный пример из научной среды: нередко, столкнувшись с задачей написать что-нибудь, вы сидите и таращите глаза на пустой монитор компьютера. И пока вы сидите, нарастает тревога, и довольно скоро вы поддастесь соблазну улучшить себе настроение. Еще один день без дела, а чувство вины все сильнее.

Поэтому вместо того, чтобы смотреть на экран, начните набирать текст. Вначале оформите титульный лист. Напишите свое имя. Добавьте название, если вы его уже знаете, хотя бы рабочее. Начните страницу со ссылками, если пока не готовы приступить к основному тексту. Начните набрасывать тезисы того, что вы написали бы, если бы смогли писать. Полные предложения писать не обязательно, но можно, если хочется. Главное, что вы уже по-настоящему работаете над задачей. Пока это черновик, но все начинается с него. Плотники вчера собирают дом. Скульпторы обрабатывают материал и грубые, черновые поверхности превращают в гладкие. Фермеры культивируют и боронят вчера вспаханную землю, готовя поле к посадке. Все мы начинаем с чего-то простого и двигаемся в сторону законченного продукта.

Можно также вспомнить старую пословицу «Путешествие длиной в тысячу миль начинается с первого шага». Сделайте этот первый шаг. Просто начните. И все изменится.

Если вы не готовы сделать первый шаг, просто начнать в тот же день, в тот же момент, тогда лучше закройте эту книгу. Вы еще не в состоянии меняться, и что бы я ни говорил, все будет зря. Поймите меня правильно, я не собираюсь лишать вас мужества: просто пытаюсь быть честным.

В последующих главах я расскажу о других стратегиях, о роли силы воли и даже о влиянии личных качеств на прокрастинацию, но вы должны понимать, что все это относится к тому моменту, когда вы начали. Речь всегда идет о переходе от неделания к деланию. И это очень трудный, но чудесный момент, если задача из тех, которые вы предпочли бы не выполнять.

Итак, мы вернулись к началу главы, к мантре «Просто начните». К ней я добавил еще пару фраз для использования в качестве личных ман트р: «Начало — половина дела» и «Путь в тысячу миль начинается с первого шага».

В приведенной ниже таблице выберите задачу или цель, которую вы откладываете и которая вас по-настоящему мучает. Укажите как можно больше подзадач, обязательных к выполнению для ее завершения. Теперь в левой колонке отметьте, какая из подзадач важнее всего или с какой имеет смысл стартовать. Это — точка, с которой можно «просто начать».

Однако, даже имея такой список, вы можете не знать, как сдвинуться с места. Такова реальность, и пусть этот



## ГЛАВА 6

подход не слишком рациональный, но он поможет вам начать хоть как-то. Поэтому выберите задачу — любую задачу, этого уже достаточно. Возможно, вы немного ошибетесь с направлением — это неважно, главное, что вы начали и в конечном итоге найдете правильный путь. А вот если не начать, то гарантированно никуда не попадешь. Этот подход можно использовать по отношению практически к любой вашей цели или задаче.

На самом деле, если никак не можете приступить к задаче, прежде всего разбейте ее на подзадачи, но не останавливайтесь на достигнутом, как бы этого ни хотелось. Многие, составив такой список, чувствуют себя лучше, считают, что уже чего-то достигли, и тормозят на этом — поскольку нашли оправдание procrastination. Не забывайте: цель этого списка — заставить вас начать.

Просто начать.



## Сила правила «просто начните»

Приоритет или порядок выполнения:

Приоритет или порядок выполнения	Список подзадач