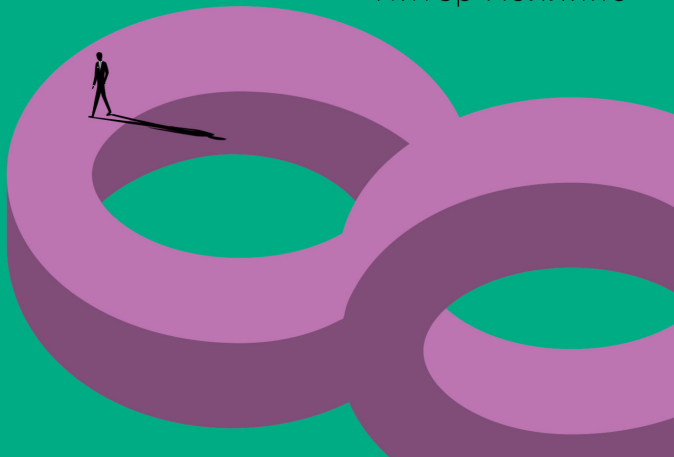


КНИГИ, КОТОРЫЕ ПОНРАВИЛИСЬ МНЕ

НАЧНИ ЗАКАНЧИВАТЬ!

Иди до конца,
действуй и побеждай!

Питер Холлинс



Питер Холлинс
**Начни заканчивать! Иди до
конца, действуй и побеждай!**
**Серия «Книги, которые
понравились мне»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67966200

Начни заканчивать! Иди до конца, действуй и побеждай! : АСТ;

Москва; 2022

ISBN 978-5-17-147914-5

Аннотация

«Питер Холлинс – автор бестселлеров, имеет степень бакалавра и магистра психологии. Питер продолжает заниматься практической психологией и помог многим людям найти путь к успеху и самореализации.

Понимаете ли вы точное значение фразы «довести дело до конца»? Вы наверняка её слышали, но задумывались ли о смысле этих слов? Автор считает, что определение фразы заключается в умении воплощать свои намерения в жизнь. Зачастую мы даём себе обещание выполнить поставленную задачу, и, возможно, в один удачный выходной даже приступаем к задуманному. Однако при первых же трудностях, признаках усталости или скуки, мы с лёгкостью бросаем начатое дело,

которое обречено вечно томиться на самой верхней полке (в прямом или переносном смысле).

Эта книга поможет:

- побороть прокрастинацию;
- устранить отвлекающие факторы;
- систематизировать свои дела;
- выработать установки, которые приведут к достижению цели!

Довести дело до конца – значит разорвать замкнутый круг и взять жизнь в свои руки. Книга «Начни заканчивать! Иди до конца, действуй и побеждай!» – ваш безукоризненный помощник в решении любых задач и их логическом завершении!

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	6
Глава 1. Не думайте, а делайте	10
Что это значит – доводить дела до конца?	13
Голова: целенаправленность	14
Позвоночник: самодисциплина	15
Руки и ноги: решительность	17
Сердце: упорство	18
Почему мы так и не доходим до конца?	20
Препятствующие тактики	22
Неправильная постановка целей	23
Прокрастинация	25
Искушения и отвлекающие факторы	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Питер Холлинс
Начни заканчивать!
Иди до конца,
действуй и побеждай!

Peter Hollins

Finish What You Start: The Art of Following Through, Taking
Action, Executing, & Self-Discipline

Copyright © 2018 by PKCS Media, Inc.

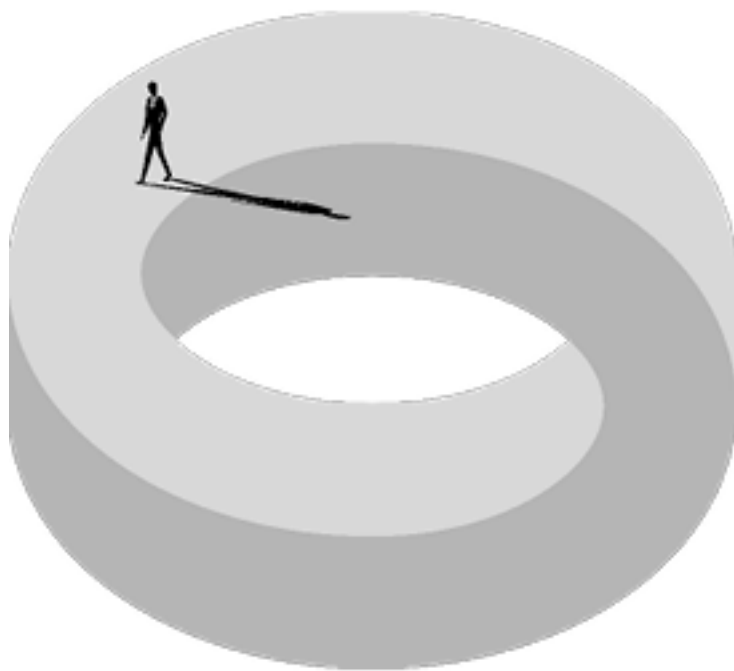
Russian translation rights arranged with PKCS Media, Inc.
through TLL Literary Agency

© 2018 by PKCS Media, Inc.

© ООО Издательство «АСТ»

© Захватова О., перевод

Введение



Довести дело до конца.

Понимаете ли вы точное значение этой фразы? Вы наверняка её слышали, но задумывались ли о смысле этих слов?

На мой взгляд, определение заключается в умении воплощать свои намерения в жизнь. Зачастую мы даём себе обещание выполнить определённую задачу, и, возможно, в один удачный выходной даже приступаем к задуманному. Однако при первых же трудностях, признаках усталости, скуки или занятости мы с лёгкостью бросаем начатое дело, которое обречено вечно томиться в нашем гараже (в прямом или переносном смысле).

Довести дело до конца – значит разорвать замкнутый круг и взять жизнь в свои руки.

Мой личный опыт завершения начатого оказался неоднозначным. Однажды летом я пообещал себе вырезать из дерева каноэ сантиметров 30 в длину и 8 – в ширину. Не слишком трудоёмкая, но достаточно непростая задача для человека, не имеющего опыта работы с деревом. За первую неделю я сделал выемку в деревянном блоке. На второй неделе у меня болели руки, да к тому же вышли новые «Звёздные войны». На третьей неделе я был поглощён очередным просмотром «Звёздных войн», поэтому всё время откладывал начатую работу. Что ж, похоже, моему деревянному каноэ было не суждено появиться на свет.

Но каждый раз, когда я заходил в гараж, чтобы сесть в машину, проклятое каноэ служило напоминанием о моей ле-

ни и неспособности доводить дела до конца. Это изматывало меня до тех пор, пока пару лет спустя я не решил его закончить. Вы, наверное, догадываетесь, что произошло дальше. Первая неделя прошла отлично, вторая – средне, а на третьей я уже работал на износ.

Вскоре после этого мне посчастливилось получить знания в области управления желаниями, что дало толчок к завершению работы над каноэ. Поскольку тема желаний или соблазнов станет основной в книге, нам стоит сразу перейти к определению. Управление соблазнами – это умение совмещать обязательную (и нежелательную) задачу с мгновенным вознаграждением. Если в процессе упорной работы вы можете чем-то себя мотивировать, то завершение начатого становится не тяжёлым испытанием силы воли, а стремлением к чему-то приятному, хотя бы на ассоциативном уровне.

Моей наградой за работу над каноэ стало прослушивание любимой музыки – то, на что редко находится время. Когда вы в последний раз слушали любимый альбом от начала и до конца без перерыва?

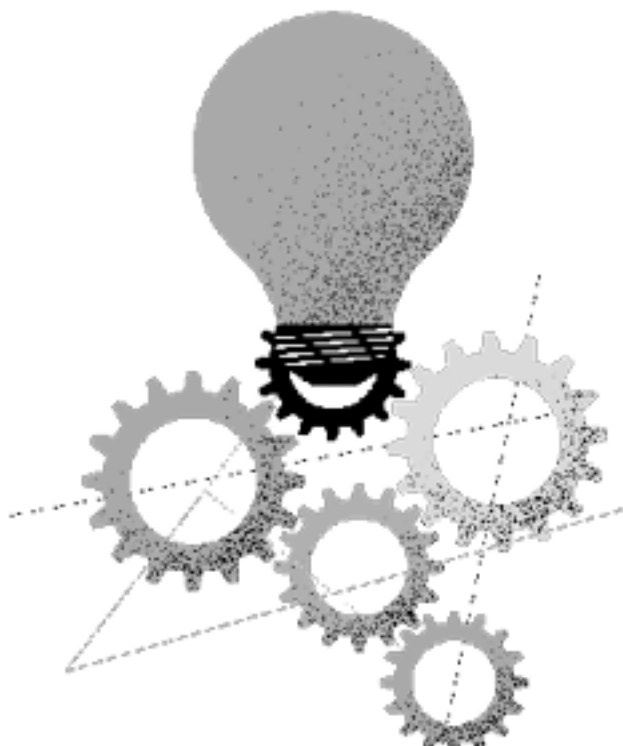
Внезапно передо мной открылся новый мир: я понял, что мог сделать любое сложное дело приятным, всего лишь объединив его с любимым занятием. Это означало, что отныне я мог браться практически за любую задачу. Именно это осознание и привело меня к изучению науки о завершении начатых дел вопреки инстинктивному сопротивлению человеческого мозга. Как обхитрить наши не самые лучшие инстинк-

ты и добиться желаемого, не думая о дедлайнах? Как сконцентрироваться и выполнить самую сложную работу? Как научиться преодолевать дискомфорт?

Мне хочется верить, что я создал поистине действенные механизмы, которые можно применять практически в любом контексте. В книге представлено множество тактик. Лично я не использую их постоянно, но точно знаю, что они помогут большинству людей. Как обычно, я писал эту книгу для себя, и я рад и горд, что могу поделиться с вами своими открытиями. Надеюсь, они принесут пользу и помогут вам реализовать потенциал. Или, по крайней мере, побудят вас время от времени переслушивать любимую музыку, а это уже само по себе победа!

Довести дело до конца – значит разорвать замкнутый круг и взять жизнь в свои руки

Глава 1. Не думайте, а делайте



Эстер думала об этом миллион раз. Последние шесть лет она прозябала в офисе, мечтая о том, что однажды ей не придётся заниматься однообразной бумажной работой, не придётся отчитываться перед требовательным начальником, не придётся каждый день оставлять двухлетнего сына в детском саду. Но как реализовать мечты, если приходится работать, чтобы сводить концы с концами? Эстер нашла ответ, пусть и в фантазиях: она решила открыть бизнес по выпечке прямо у себя дома.

Она мечтала и мечтала, стараясь пережить трудные дни на работе. И вот однажды что-то изменилось. По какой-то причине она окончательно решила действовать. В конце концов, выпечка – её единственная настоящая страсть.

В течение многих лет она пекла торты и печенье для своих друзей, которые в голос твердили, что ей всерьёз стоит задуматься о бизнесе. Так что, возможно, это не такая уж и плохая идея?

Эстер сделала первый шаг на пути к открытию бизнеса. Она не стала увольняться с работы, а написала заявление на двухнедельный отпуск, чтобы испытать свои силы. Эстер решила, что *для начала* будет правильно провести *исследование* и разобраться в бизнесе. Чем лучше она подготовится, тем вероятнее будет успех.

Она собиралась изучить всё, что только можно знать о построении предприятия, от рецептов до управления финансами. Она также планировала опросить друзей и весь район,

чтобы получить более четкое представление о потребностях рынка. План уже начал складываться в её сознании.

К сожалению, всё, что зародилось в голове Эстер, так и не реализовалось.

Мысль о том, что ей придётся изучать бизнес с нуля, настолько ошеломила девушку, что она не могла сделать и шага в этом направлении. Налоги, документы, лизинг? Эй, она просто хотела печь!

Когда начался отпуск, она находила другие занятия, помимо тех, которые планировала изначально: она отсыпалась, проводила время с сыном, занималась домашними делами, встречалась с друзьями и соседями, даже не поднимая разговор о бизнесе. Ей казалось, что если она начнёт рассказывать людям о желании начать своё дело, они уличат её в отсутствии опыта. Она переживала, что близкие будут ожидать её провала, или, что ещё хуже, ждать *успеха*. Эстер не могла смириться с мыслью, что над её головой нависают чужие ожидания.

Две недели закончились, и всё, что удалось сделать Эстер, – превратить отпуск в *отпуск*. Когда она возвращалась на работу, мысль о пекарском бизнесе всё время крутилась в её голове, оставаясь скорее фантазией, чем планом. У неё возникло ощущение, что эти мечты никогда не воплотятся в реальность.

Что это значит – доводить дела до конца?

Как вы думаете, что пошло не так в ситуации Эстер? Ей не хватило собранности? Самодисциплины? Решительности? Настойчивости? Если вы считаете, что ей не хватило всего вышеперечисленного, то на самом деле вы указываете лишь на одну составляющую: умение доводить дела до конца.

Безусловно, умение завершать начатое напрямую связано с целенаправленностью, самодисциплиной, решительностью и настойчивостью, хотя и не является синоним ни одного из этих понятий. Скорее, это их совокупность (что-то вроде больших японских роботов, которые собираются из более мелких роботов (Могучие Рейнджеры или Вольтрон, например). И подобно тому, как каждый маленький робот формирует отдельную часть тела большого робота, так и каждый из четырёх элементов – целенаправленность, самодисциплина, решительность и упорство, – соединяясь друг с другом, образует целое. И это целое – умение доводить дела до конца.

Голова: целенаправленность

Сосредоточенность – обязательно условие на пути к завершению начатого дела. Целенаправленность – это голова нашего робота, которая помогает держаться ровно и смотреть на свою цель. Она направляет мысли, помогает понять, как поступать дальше, ориентирует действия на достижение результата. Поймите: довести дело до конца это не просто приложить усилия – это приложить усилия, сфокусированные на одной конкретной задаче. Когда вы собраны, ваши действия не растрачиваются впустую. Вместо этого вы видите *единственный* и *прямой* путь к результату.

Вернёмся к Эстер. Если бы она сосредоточилась на мечте, она бы спланировала своё свободное время и деятельность с учётом её реализации.

Позвоночник: самодисциплина

Самодисциплина позволяет собраться с мыслями, опустить голову и работать, даже если ничего делать не хочется. Это способность контролировать себя и сохранять концентрацию на важных делах, несмотря на соблазны и отвлекающие факторы. Этот элемент крайне необходим в нашем стремлении доводить начатые дела до конца, потому что именно он помогает настраивать мысли, чувства и действия на достижение значимых целей. Без самодисциплины вы не сможете последовательно прилагать усилия и двигаться к финишу.

Как голова непосредственно связана с позвоночником, так и целенаправленность связана с самодисциплиной. Если вы сосредоточены на каком-либо деле, самодисциплина естественным образом включается в процесс. Если вы дисциплинированы, вам будет проще сосредоточиться на поставленной задаче и не отвлекаться. Самодисциплина, как позвоночник, держит вас в вертикальном положении и не даёт упасть.

Если бы у Эстер хватило самодисциплины, она бы не использовала *всё* свободное время для отдыха. Безусловно, нет ничего плохого в том, чтобы выспаться или провести время с близкими, но если все дни уходят только на это, баланс неминуемо рушится. Досуг – важная часть жизни, но если

он чрезмерен и вытесняет разумную продуктивность, то он становится пороком.

Руки и ноги: решительность

Решительность – это действие. Это фактическое, приоритетное исполнение задачи. Решительность является чем-то большим, нежели целенаправленность и самодисциплина. Доведение дела до конца – это намерение, воплощённое в действие, решимость, которая приведёт вас в движение и перенесёт из пункта «А» в пункт «Б», – то есть из того места, где вы находитесь сейчас, туда, где вы добились цели. Это видимый, измеримый аспект стремления. Отсюда следует вывод, что решительность имеет важное значение для реализации задуманного, поскольку без неё планы так и остаются абстракциями, а цели – мечтами.

Если бы Эстер действовала в соответствии с первой частью своего плана – исследованием, – она бы приблизилась к осуществлению мечты.

Сердце: упорство

Упорство – это сердце нашего стремления, намеренное следование чему-либо в течение длительного периода. Упорство позволяет придерживаться определённого курса действий, несмотря на препятствия или людей, которые пытаются вам помешать. Поймите: недостаточно просто начать – необходимо *продолжать идти до конца*. Закончить начатое – значит иметь достаточно упорства, чтобы двигаться вперёд, невзирая на преграды, отвлекающие факторы и неудачи. Многие цели в жизни требуют не спринта, а настоящего марафона. Если ваше сердце недостаточно крепко, вы остановитесь на полпути и сдадитесь, так и не дойдя до финиша.

Хватило ли Эстер настойчивости, чтобы реализовать свою задумку? Похоже, этот вопрос даже не стоит задавать, поскольку разговор об упорстве может возникнуть только в том случае, если человек предпринял достаточно действий, столкнувшись с несколькими препятствиями на длительном пути. Поскольку Эстер остановилась, даже не начав, вопрос об упорстве даже не стоял.

Поймите: недостаточно просто начать – необходимо продолжать идти до конца

Из всего вышесказанного следует вывод: целенаправленность, самодисциплина, решительность (действие) и упорство – всё это соединяется в одного большого супер-робота,

олицетворяющего умение доводить начатые дела до конца. Объединив в себе эти четыре важных аспекта, вы с радостью увидите, как ваши мечты воплощаются в реальность.

Но подождите, если умение завершать начатое приносит столько пользы, почему же мы сдаёмся? Краткий ответ: потому что нам трудно. Подробный ответ (который также объясняет, почему это трудно) изложен ниже.

Почему мы так и не доходим до конца?

Когда речь заходит о наших желаниях, мечтах, нуждах или ожиданиях по отношению к другим, мы – настоящие эксперты. Идеи бурлят, планы в головах строятся сами и без особых усилий, а мысленная картина воплощения мечты возникает быстрее, чем мы успеваем сказать «сыр!».

Но когда дело доходит до того, чтобы действительно встать со стула и начать действовать, мы оказываемся не только дилетантами, но и лентяями. Зачастую мы просто не можем быть собранными, дисциплинированными, решительными и упорными.

Иногда мы бросаемся в бой без головы или позвоночника; иногда нам не хватает рук, ног или сердца. Мы думаем, что сможем включить эти части, но, прибыв на поле битвы, вдруг обнаруживаем, что всё не так просто, как казалось.

Воодушевление и энтузиазм, с которыми мы мечтали и планировали, угасают сразу же, как только мы осознаём, сколько усилий придётся приложить для воплощения мечты в реальность. В итоге мы сдаёмся. Однако происходит это вовсе не из-за недостатка способностей или ума.

Мы не заканчиваем начатое по двум основным причинам: у нас есть целый набор 1) *препятствующих тактик* и / или 2) *психологических препятствий*. Ниже мы рассмотрим каж-

дую из них.

Препятствующие тактики

Препятствующие тактики – это схемы неправильного применения времени и усилий, в результате чего мы не можем довести начатое дело до конца. Это способы, которыми мы вредим сами себе, иногда сознательно.

Препятствующие тактики включают:

- 1) неправильную постановку целей;
- 2) прокрастинация;
- 3) потакание соблазнам и отвлекающим факторам;
- 4) неправильное распоряжение временем.

Всё это мешает нам максимально эффективно использовать время и энергию.

Неправильная постановка целей

Что нужно сделать, чтобы не закончить начатое? Всё верно: неправильно поставить цель. То есть браться за что-то абстрактное или откровенно невыполнимое. Такую цель можно сравнить с покупкой бракованного путеводителя: он путает вас, потому что направления не соответствуют действительности. В итоге мы теряем терпение и желание продолжать начатое дело и бросаем его на полпути.

Когда наши цели слишком абстрактны, мы не понимаем, что нужно сделать для их достижения. Например, если мы утверждаем, что наша цель – стать здоровее, но при этом не уточняем, что мы подразумеваем под словом «здоровье», мы вряд ли предпримем шаги для её реализации. Мы хотим идти до конца, но не знаем как.

Когда наши цели слишком высоки или нереальны, мы как будто смотрим на бесконечную лестницу без ступенек. Прелесть в том, что никто не сможет нас обвинить в отсутствии упорства, потому что подобное восхождение *никому* не по силам. С нас автоматически снимается ответственность за провал. Возьмём, к примеру, управляющего заводом, который стремится удвоить выпуск продукции несмотря на логистические ограничения. Поскольку цель всё равно недостижима, действия или бездействия менеджера не представляют значимости. Он избавлен как от необходимости выпол-

нять свой план, так и от чувства вины за то, что не стал этого делать.

Прокрастинация

Прокрастинация – одна из наиболее широко используемых тактик, приведенных в книге. Мы обладаем исключительным талантом откладывать работу до самой последней минуты, пока она не станет срочной.

На самом деле мы настолько талантливы в этом умении, что способны убедить других (и даже себя), что мы уже работаем, даже если это не так.

Один из способов, с помощью которого мы оттягиваем время, – это бесконечное планирование. Мы рассматриваем все детали задачи, а закончив, решаем, что либо *план* нуждается в пересмотре, либо сама *цель*. Затем мы берёмся планировать новое дело, но при этом совершенно не осознаём, что наши действия – это тоже форма прокрастинации. К данному случаю отлично применим термин «*продуктивная прокрастинация*», потому что вам кажется, что вы продвигаетесь, но на самом деле вы топчетесь на месте.

Если мы можем отложить задачу, мы, как правило, так и поступаем, потому что это легко, удобно и не вызывает стресса. Именно так многие задумки, которые могли бы стать успешными, так и не воплощаются в реальность. Длительное «потом» в конце концов превращается в «никогда».

Искушения и отвлекающие факторы

Путь к цели было бы легко пройти без задержек, если бы он напоминал коридор с глухими стенами. Не будь у вас выбора, вы вполне могли бы собраться с мыслями и работать, работать, работать. Но нет. Эта дорога усыпана всевозможными блестящими безделушками, сверкающими знаками объезда и заманчивыми остановками для отдыха. Соблазнов и отвлекающих факторов в наши дни предостаточно, а такая простая вещь, как уведомление на экране телефона, стимулирует выработку гормонов, повышающих настроение, которые, в свою очередь, заставляют нас ещё дольше не отрываться от телефона.

Возьмём, к примеру, сотрудницу отдела маркетинга, которой поручено разработать кампанию по продвижению нового продукта. Она прекрасно знает, какие исследования ей нужно провести, какие отчёты написать, какие презентации подготовить. Но вместо того, чтобы сконцентрироваться и довести дело до конца, она проводит часы за разговорами в *Snapchat*, просмотром *YouTube* и *Instagram*. Да, в конце концов исследования могут быть завершены, отчёты написаны, а презентации подготовлены, но они вряд ли будут отражать её истинный потенциал.

Безусловно, мы не можем избавить мир от соблазнов и отвлекающих факторов. В конце концов, не они являются глав-

ной проблемой. Главная проблема состоит в том, что мы не умеем с ними справляться. Хотя соблазны и появляются в изобилии на нашем пути, существуют два эффективных способа борьбы: 1) стратегическое избегание и 2) здоровое, умеренное использование.

Во-первых, чтобы избежать соблазнов, мы можем применять стратегии. Например, если нас отвлекают частые уведомления социальных сетей, мы можем на время отключить их и сосредоточиться на работе.

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.