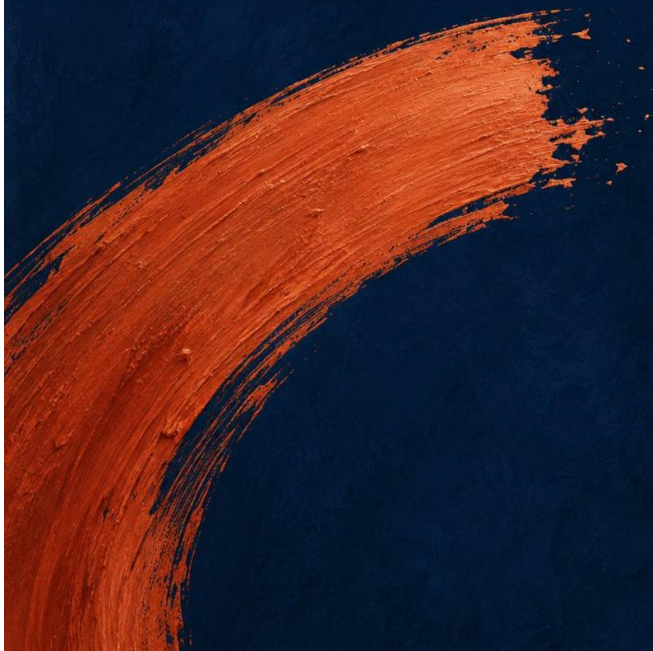


ИЛЪЯ РОВЕН

ЗАДАЧА НЕ НАЧИНАЕТСЯ



Илья Ровен

Задача не начинается

<https://litres.ru/74417124>

SelfPub; 2026

Аннотация

Есть особый вид прокрастинации: вы заняты весь день — и всё равно обходите одну задачу кругами.

Открыли файл. Закрыли. Проверили почту. Ещё немного «подготовились». Перенесли на завтра. И чем дольше это продолжается, тем проще решить, что проблема в силе воли.

Но почему тогда другие сложные дела вы начинаете без особой драмы?

«Задача не начинается» — книга о том, что происходит в точке, где намерение должно превратиться в действие. Почему один старт стопорит неясность, другой — слишком высокая цена ошибки, третий — условия, которые вы сами незаметно поставили перед первым шагом.

Эта книга поможет увидеть, где именно зависло ваше дело, проверить это на практике и перестать тратить силы на советы, которые работают совсем не с вашей проблемой.

Содержание

Глава 1. Ярлык описывает меньше, чем кажется	4
Глава 2. Что вы на самом деле требуете от старта	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Илья Ровен

Задача не начинается

Глава 1. Ярлык описывает меньше, чем кажется

В понедельник утром человек открывает письмо с темой «Коммерческое предложение — финальная версия». Файл почти готов. Цены сверены, таблица собрана, аргументы на месте. Нужно дописать полторы страницы и отправить.

Он читает первый абзац. Меняет два слова. Возвращает их обратно. Открывает сайт клиента — «на минуту уточнить формулировку». Через сорок минут у него уже семь вкладок, новая таблица с конкурентами и внезапно очень важный вопрос: а правильно ли вообще выбрана структура предложения? К обеду файл не отправлен.

Во вторник тот же человек откладывает другой пункт: позвонить в управляющую компанию и уточнить, почему в счёте появилась лишняя строка. Никакой сложной структуры здесь нет. Он знает номер, знает вопрос, знает сумму. Но каждый раз, когда взгляд цепляется за задачу, рука сама выбирает что-нибудь попроще: ответить в мессенджере, разобрать два письма, протереть стол. К вечеру звонок так и не

сделан.

Снаружи эти эпизоды выглядят одинаково. В обоих случаях было намерение. В обоих — действие не началось вовремя. В обоих можно написать одно слово: прокрастинация.

И на этом легко испортить себе расследование.

Слово удобно тем, что быстро собирает много разных событий под одну крышу. Оно позволяет сказать: «Вот опять». Иногда это уже полезнее, чем моральная версия «я ленивый». Но название события ещё не объясняет, как оно устроено.

Представьте, что на приборной панели автомобиля загорелась лампа «неисправность». Хорошо, теперь мы знаем, что что-то пошло не так. Но если мастер после этого торжественно объявит диагноз: «У вас неисправность», платить ему будет немного обидно.

С прокрастинацией происходит примерно то же. Ярлык начинает работать как объяснение.

— Почему не отправил предложение?

— Прокрастинировал.

— А почему отложил звонок?

— У меня прокрастинация.

Формально сказано что-то верное. Практически — почти ничего.

В первом эпизоде человек начал действовать, но каждый шаг превращал черновик в экзамен: прежде чем написать фразу, надо было убедиться, что она выдержит взгляд кли-

ента, начальника, коллеги, будущего себя и, на всякий случай, международного арбитража. Старт незаметно включал оценку окончательного результата.

Во втором эпизоде оценивать было нечего. Звонок был ясен. Зато сама мысль о неприятном разговоре создавала маленький, немедленный дискомфорт. Любое соседнее действие давало мгновенное облегчение. Открыть мессенджер было не «важнее» — просто в эту секунду дешевле.

Если попробовать помочь одинаково, разница станет заметнее.

Допустим, мы уберём телефон, закроем лишние вкладки и поставим таймер на двадцать пять минут. Во втором случае это, возможно, действительно немного повысит шанс звонка: альтернатив станет меньше, а неприятный контакт всё равно придётся пережить.

В первом таймер может сделать ситуацию хуже. Теперь человек не только должен написать «правильно», но и успеть написать «правильно за двадцать пять минут». Мы добавили давление к давлению и удивились, что давление выросло.

Можно сделать обратное. Сказать: «Напиши плохую версию. Её никто не увидит». Для предложения это способно резко изменить старт: черновик перестаёт быть публичным продуктом. Для звонка фраза бессмысленна. Нельзя сделать «непубличный черновик разговора» вместо самого разговора, если задача — услышать ответ оператора.

Одинаковое поведение. Разные условия. Разная реакция

на одно изменение.

Вот с этого и начинается книга.

Не с вопроса «какой вы прокрастинатор». Не с обещания найти скрытую главную причину. И не с новой системы дисциплины, которую придётся обслуживать утром, вечером и по воскресеньям после резервного копирования таблицы привычек.

Нас будет интересовать более скромная вещь: конкретный переход между «я собираюсь это сделать» и первым реальным действием. Где именно он рвётся? Что должно быть правдой, чтобы старт состоялся? Что меняется сразу, когда вы уходите от задачи? Какое небольшое изменение позволило бы различить две правдоподобные версии?

Это уже не характеристика человека. Это задача на разбор эпизода.

У такого подхода есть неприятное свойство: он лишает красивых объяснений привилегии.

Если вы давно считаете себя человеком, который «боится успеха», конкретный эпизод может оказаться банально заблокирован отсутствующим файлом. Если вы привыкли объяснять всё перфекционизмом, часть задач внезапно начнёт выполняться сразу после того, как появится ясный следующий результат. Если вам кажется, что проблема в телефоне, одна задача после выключения телефона пойдёт, а другая останется лежать мёртвой.

Это не значит, что тревога, перфекционистские опасения,

отвлекаемость или неприятность задачи выдуманы. Исследования связывают прокрастинацию с разными характеристиками и состояниями; есть данные о связи с негативными эмоциями, об особенностях задач, о роли краткосрочного облегчения, о различиях в саморегуляции. Но из того, что фактор существует в исследованиях, не следует, что он объясняет именно ваш вторник в 10:40.

Между статистической связью и частным решением лежит работа, которую обычно хочется пропустить: наблюдение.

Самое трудное здесь — не собрать больше теорий, а временно отказаться от права знать причину заранее.

Возьмём предложение клиенту. Если человек говорит: «Я откладываю, потому что боюсь критики», это гипотеза. Возможно, хорошая. Но пока она не отличается по статусу от другой: «Я откладываю, потому что не определён следующий продукт работы». Или от третьей: «Я устал, и сегодня любая задача с высокой нагрузкой будет идти плохо».

Полезный вопрос звучит не «какая версия кажется психологически глубже», а «какое наблюдение разведёт эти версии».

Если разрешение сделать закрытый черновик резко облегчает начало, версия про преждевременную оценку становится сильнее. Если не помогает, а дело начинает двигаться только после того, как кто-то отвечает, какие три параметра обязательны в предложении, усиливается версия про

неопределённость. Если ни то ни другое не меняет картину, а после нормального восстановления те же действия оказываются простыми, было бы странно продолжать чинить мотивацию.

Мы не доказываем причину раз и навсегда. Мы уменьшаем число правдоподобных объяснений.

Это довольно взрослый обмен. Вместо утешительного «со мной всё понятно» появляется менее приятное «пока не знаю, но могу проверить». Зато у второй фразы есть продолжение.

У ярлыка его нет.

Слово «прокрастинация» останется в этой книге. Оно нормальное и полезное, пока выполняет работу названия. Проблемы начинаются, когда от него требуют должностные обязанности диагноза, биографии и инструкции по ремонту одновременно.

Нам понадобится другой уровень описания.

Не «я откладываю отчёты».

А: «Я открыл файл отчёта в 9:15, увидел пустой раздел с выводами, пошёл проверять почту и почувствовал заметное облегчение от того, что пока не надо решать, что писать первым».

Не «я всегда тяну с бюрократией».

А: «Три раза за неделю я переносил звонок, хотя номер и вопрос были готовы; перед набором возникало раздражение, а после переключения на мелкие дела напряжение быстро

спадало».

Не «я не умею начинать большие проекты».

А: «В названии задачи стоит “запустить сайт”, но я не могу назвать объект, который должен появиться после ближайших сорока минут».

Чем конкретнее описание, тем меньше в нём характера и тем больше материала для решения.

Пока этого достаточно. Теорию можно вернуть позже. Сначала полезно увидеть, насколько много мы обычно приписываем одному слову.

Есть ещё одна причина не спешить с объяснением: память быстро переписывает эпизод под уже выбранную версию.

Если вечером спросить себя, почему утром не началась работа, мозг охотно предложит связный рассказ. «Не было настроения». «Испугался объёма». «Опять завис в телефоне». Рассказ может быть правдоподобным и всё равно смешивать несколько разных моментов. Телефон мог появиться уже после того, как человек пять минут смотрел на непонятный документ. «Нет настроения» могло обозначать и скуку, и тревогу, и физическую усталость. Объём проекта мог быть огромным, но тормозить не размер, а отсутствие ответа от заказчика.

Поэтому нам нужен короткий след, оставленный ближе к событию.

Не дневник чувств на двенадцать страниц. Не система самонаблюдения, которую через три дня придётся прокрасти-

нировать отдельно. Пять вещей.

Что именно вы собирались сделать?

Что произошло вместо первого действия?

Что было непосредственно перед переключением?

Что изменилось сразу после него?

Какого внешнего условия, если вообще какого-то, не хватало?

Ответ «собирался работать над презентацией» пока слишком велик. Работать — не действие, а семейство действий. Открыть три старых файла, выбрать структуру из пяти слайдов, сформулировать одну цифру для титульного слайда, отправить дизайнеру запрос на график — уже события.

Ответ «пошёл отвлекаться» тоже слабый. Куда? Проверил Telegram. Начал читать справку. Пошёл за кофе. Открыл ещё один документ «для подготовки». Последний вариант особенно коварен: внешне человек всё ещё работает, а переход к задаче не происходит.

Третий пункт — что было перед переключением — полезен именно своей прозаичностью. Иногда там обнаруживается неприятная эмоция. Иногда фраза «надо решить, что поставить на первый слайд». Иногда письмо без ответа. Иногда два часа сна в самолёте и шестая встреча подряд. Иногда ничего заметного.

Четвёртый пункт — что изменилось после ухода — часто сообщает больше, чем длинный разбор мотивов. Стало спокойнее? Яснее? Интереснее? Появилось чувство завер-

шения, потому что вместо туманной большой задачи вы закрыли три маленьких? Исчез риск ошибиться? Или просто перестал звенеть телефон, потому что вы ушли гулять?

Здесь легко попасть в ловушку и решить, что любое облегчение доказывает избегание. Не доказывает. Если у вас горит кухня и вы закрыли ноутбук, после этого тоже может стать психологически яснее — потому что вы наконец занялись правильной проблемой. Наблюдение не выносит приговор; оно меняет набор версий.

Пятый пункт защищает нас от особенно дорогой ошибки — попытки психологически решить организационную проблему. Нельзя «проработать сопротивление» к подписанию договора, если у вас нет согласованной цены. Нельзя мотивировать себя принять решение, которое формально принадлежит другому человеку. Нельзя убрать неопределённость из задачи дыханием, если неопределённость создаёт отсутствующая спецификация.

В продуктивной культуре такие вещи иногда выглядят слишком скучно, чтобы быть объяснением. Поэтому человек предпочитает считать себя сложным прокрастинатором, а не сотрудником, который ждёт доступ к папке. Сложная версия хотя бы обещает сложное личное преобразование. Доступ к папке обещает письмо администратору. Маркетингово это, конечно, слабее.

Но нам нужен не красивый диагноз. Нам нужен следующий ход.

Именно поэтому в этой книге вы не встретите теста, после которого получите цвет, зверя, архетип или четыре буквы и узнаете, что относитесь к типу людей, которые начинают только при угрозе дедлайна. Поведение меняется между задачами слишком сильно, чтобы превращать каждый эпизод в черту личности.

Один и тот же человек может мгновенно начать сложный технический расчёт и три недели переносить простой разговор. Может писать публичные тексты без страха и застывать над сообщением конкретному человеку. Может годами считаться дисциплинированным сотрудником и внезапно зависнуть на проекте, где непонятно, кто имеет право сказать «готово».

Если искать «тип», эти различия мешают. Если искать условия старта, они становятся данными.

Это и есть первый сдвиг: перестать спрашивать, какой человек оказался перед задачей, пока мы не разобрались, какая задача оказалась перед человеком.

Теперь можно собрать минимальную запись эпизода.

Не анкету. Не новую привычку. Одну карточку, которая нужна только тогда, когда важная задача повторно не стартует.

Предположим, владелица маленького агентства четыре дня переносит разговор с крупным клиентом о повышении цены. В календаре задача записана аккуратно: «обсудить новые условия». Каждое утро она переносит её на завтра. Если

спросить почему, ответ готов: «боюсь конфликта».

Запишем эпизод ближе к наблюдаемому.

Намерение: в 11:00 позвонить и назвать новую ставку.

Вместо первого действия: в 10:57 открыла старую переписку, начала искать дополнительные аргументы, затем ушла отвечать на текущие сообщения.

Непосредственно перед уходом: мысль «если он спросит, почему именно столько, мне нужно убедительно объяснить каждую цифру».

Сразу после ухода: напряжение снизилось; появилось знакомое ощущение нормальной работы — сообщения понятны, ответы короткие, результат виден.

Внешний дефицит: точная нижняя граница цены согласована; разрешение ни от кого не требуется; базовые расчёты есть.

Версия «не хватает данных» стала слабее. Версия «разговор неприятен» остаётся. Но появляется ещё одна: звонок молча заключил контракт, которого нет в календаре. Человек должен не просто назвать цену. Он должен заранее иметь безупречное обоснование для любого встречного вопроса.

Это уже другое место для вмешательства.

А теперь представим почти ту же запись у руководителя проекта, который четвертый день переносит звонок подрядчику.

Намерение: спросить, когда будет готова интеграция.

Вместо первого действия: перечитал договор, открыл таб-

лицу сроков, написал черновик сообщения, не отправил.

Непосредственно перед уходом: заметил, что в таблице нет подтверждённой даты со стороны внутренней команды.

Сразу после ухода: не столько облегчение, сколько раздражение; написал коллеге вопрос о дате.

Внешний дефицит: без ответа коллеги он не знает, какой срок сам готов принять.

Снаружи — тот же «страх звонка». Внутри процесса — другое. В первом случае можно проверять условие оценки. Во втором разумнее дождаться или добыть информацию. Если перепутать, получится странный совет: «Не бойтесь конфликта, просто позвоните» человеку, который в ходе звонка обязан принять решение без данных.

Карточка эпизода не сообщает истину автоматически. Её задача скромнее: не дать объяснению занять место наблюдения.

Это важное различие, потому что психологические слова обладают разным весом.

«Лень» звучит как порок.

«Тревога» — как состояние.

«Перфекционизм» — как устойчивый паттерн.

«Низкая мотивация» — как дефицит ресурса.

«Соппротивление» — почти как скрытая сила с собственными намерениями.

Чем солиднее слово, тем легче перестать задавать следующий вопрос. Мы ведь уже назвали происходящее. Психоло-

гически удовлетворение от названия иногда наступает раньше, чем практическая польза.

Поэтому у любого объяснения в этой книге будет временный статус.

Не потому, что мы собираемся превратить повседневность в лабораторию. Скорее наоборот: чтобы не превращать её в бесконечную интерпретацию.

У временного объяснения должен быть противник — наблюдение, которое способно сделать его менее правдоподобным.

Если вы считаете, что откладываете из-за неприятности задачи, полезно спросить: что произойдёт, если неприятный контакт останется, но исчезнет неопределённость? Если старт всё равно не состоится, версия не умерла, но мы узнаем больше.

Если считаете, что мешает страх оценки: что будет, если первая версия гарантированно останется приватной? Если-вы всё равно не начинаете, стоит проверить соседние версии, а не объявлять страх особенно глубоким.

Если думаете, что проблема в отвлечениях: что станет с задачей в среде, где привычная альтернатива недоступна? Если после исчезновения телефона вы находите способ десять минут переставлять папки, телефон был удобным транспортом, а не обязательно двигателем.

Если версия — «задача слишком большая»: что изменится, когда будет назван один физически наблюдаемый бли-

жайший результат? Если ничего — размер, возможно, не то место, которое надо чинить первым.

Так работает хорошее опровержение: оно не обязано уничтожить гипотезу. Оно должно иметь право её ослабить.

В этом месте обычно возникает возражение: «Но я и так знаю, почему откладываю».

Иногда действительно знаете. Есть ситуации, где причина очевидна: вы не хотите звонить человеку, который систематически унижает собеседников; не открываете документ, потому что не получили доступ; не садитесь за расчёт после бессонной ночи, потому что едва держите внимание. Никакого интеллектуального турнира устраивать не нужно.

Метод нужен там, где объяснение повторяется, а решения — нет.

Если вы шестой раз говорите себе «я просто боюсь начать», но очередная техника против страха ничего не меняет, уверенность в объяснении уже не достоинство. Это дорогая подписка.

Мы будем пользоваться простым правилом: чем дольше версия не порождает различающих решений, тем меньше уважения она получает только за психологическую убедительность.

Это правило защищает и от противоположной ошибки — бесконечного перебора причин.

Можно увлечься: а вдруг детский опыт, а вдруг ценности, а вдруг идентичность, а вдруг скрытая выгода, а вдруг до-

фамин, а вдруг вы на самом деле не хотите карьеру, а решили хотеть её под давлением капиталистической парадигмы. Через два часа задача всё ещё лежит, зато рядом вырос прекрасный музей объяснений.

Нам такой музей не нужен.

Для практической работы достаточно версии, которая отвечает на три вопроса.

Что именно в эпизоде она объясняет?

Какое изменение должно заметно повлиять на старт, если версия полезна?

Какой результат заставит нас посмотреть в другую сторону?

Эти три вопроса позже превратятся в более точную систему. Пока они нужны как фильтр против рассказов, которые невозможно проиграть.

Вернёмся к двум эпизодам из начала главы.

Коммерческое предложение. Версия: старт заблокирован тем, что черновик молча считается уже оцениваемым результатом.

Что объясняет: бесконечный поиск, переписывание первой фразы, расширение подготовки, хотя базовые данные уже есть.

Какое изменение должно повлиять: жёстко отделить внутренний черновик от версии, которую кто-либо увидит; разрешить первый проход с заведомо неполной аргументацией.

Что ослабит версию: приватность и разрешение на плохой

первый проход ничего не меняют; человек продолжает стоять, пока не получает ясность о том, что вообще должно быть в документе.

Звонок в управляющую компанию. Версия: основная цена старта — непосредственный неприятный контакт, а соседние мелкие дела дают быстрое облегчение.

Что объясняет: задача ясна, данных хватает, но перед набором номера возникает переключение на любую доступную альтернативу.

Какое изменение должно повлиять: убрать удобные альтернативы ровно на время звонка и сделать контакт первым действием, не предваряя его «подготовкой».

Что ослабит версию: даже без альтернатив выясняется, что человек не может сформулировать, какую сумму оспаривает, какой документ нужен или кому вообще звонить. Тогда задача была менее ясной, чем казалось.

Мы ещё не лечим ни один эпизод. Мы добились более важной вещи: теперь два одинаковых «не начал» требуют разных следующих вопросов.

Это первая победа книги, и она намеренно маленькая.

Потому что большие обещания в теме прокрастинации подозрительно легко превращаются в ещё одну причину ничего не начинать до понедельника. Сначала победите привычку, наладьте режим, найдите глубинную мотивацию, очистите рабочее пространство, установите систему планирования, выберите метод фокусировки — и тогда, наконец, мож-

но будет позвонить по номеру, который лежал перед вами с утра.

Мы пойдём в другую сторону: уменьшать аппарат до тех пор, пока он не помещается рядом с конкретным действием.

Но для этого в следующей главе понадобится понять странную вещь. Очень многие задачи, которые мы называем задачами, ещё не являются исполнимыми действиями.

«Подготовить запуск».

«Разобраться с документами».

«Начать книгу».

«Поговорить о будущем».

«Сделать стратегию».

Такие формулировки выглядят достаточно серьёзно, чтобы занять половину списка дел, но в момент старта они не отвечают на простой вопрос: что должно физически появиться после первого отрезка работы?

Ещё хуже: вместе с названием задачи мы часто незаметно переносим набор условий.

Если начать, надо закончить.

Если написать, текст должен быть хорошим.

Если спросить, надо быть готовым к ответу.

Если открыть проект, нужно понимать весь маршрут.

Если сделать первый шаг, придётся признать, что теперь это «по-настоящему».

Эти условия редко записаны в календаре. Но именно они могут определять цену старта.

В следующей главе мы вынесем их наружу и соберём то, что я буду называть контрактом задачи. Это не психологический тест и не научная шкала. Просто способ увидеть, что именно вы фактически требуете от себя в ту секунду, когда говорите: «Надо начать».

Пока достаточно одной вещи.

Когда в следующий раз поймаете знакомое «опять прокрастинирую», не спорьте с ним и не соглашайтесь.

Добавьте точку.

«Я прокрастинирую» — название.

А что произошло?

У этой точки есть ещё один полезный эффект: она возвращает событиям время.

Фраза «я откладываю спорт» сжимает в одно утверждение месяцы. Кажется, будто перед нами стабильное свойство: человек + спорт = откладывание. Но если развернуть календарь, может оказаться, что дважды он спокойно начал тренировку утром в выходной, трижды сорвал её после поздней работы, а ещё четыре раза «тренировка» означала неопределённое «надо наконец вернуться в форму».

То же самое с работой.

«Я всегда тяну до дедлайна» иногда означает: первые семь дней задача существует только названием; на восьмой появляется информация; на девятый коллеги принимают решения; на десятый становится видно, что именно нужно сделать; на одиннадцатый работа начинается. Формально всё

случилось «в последний момент». Но часть задержки могла быть встроена в устройство проекта.

И наоборот. Бывает, что все данные были в первый день, следующий результат был очевиден, но человек десять дней сознательно держался подальше от первого контакта с неприятным материалом. Здесь организационная версия слабее.

Поэтому в записи эпизода полезно избегать слов «всегда», «обычно», «постоянно», пока мы говорим о конкретном случае. Они снова превращают событие в биографию.

Запишите время. Не для тотального учёта, а чтобы увидеть последовательность.

10:05 — открыл файл.

10:07 — дошёл до раздела, где надо выбрать одну из двух стратегий.

10:09 — открыл переписку «посмотреть, что клиент говорил раньше».

10:16 — уже отвечал на другое письмо.

10:40 — вспомнил о документе и решил вернуться после созвона.

Это значительно менее эффектно, чем «у меня синдром самозванца». Зато здесь есть место, где можно что-то менять: 10:07.

Иногда такого временного увеличения достаточно, чтобы впервые заметить, что проблема не в начале задачи вообще. Начало уже состоялось. Разрыв возникает позже — напри-

мер, ровно в тот момент, когда нужно принять необратимое решение, показать промежуточный результат или перейти от поиска информации к собственному суждению.

Тогда совет «сделайте первый маленький шаг» попадает мимо. Первый шаг человек делает прекрасно. Он может годами жить в первых шагах: читать, собирать, создавать папки, покупать блокноты, открывать документы, составлять карты. Если трудность начинается на переходе к выбору, ещё один первый шаг только расширит подготовку.

Это одна из причин, почему универсальные советы о прокрастинации одновременно кажутся разумными и так часто раздражают. Почти каждый из них полезен где-то.

Разбейте задачу на части — помогает, если следующая часть не определена.

Уберите телефон — помогает, если доступная альтернатива действительно перехватывает поведение.

Начните с пяти минут — может помочь, если основная цена сосредоточена в контакте с задачей.

Снизьте планку — может помочь, если старт молча равен оценке результата.

Отдохните — необходимо, если вы истощены, и бессмысленно как универсальный ответ человеку, который бодр, но ждёт недостающие данные.

Ошибка возникает не внутри совета, а в маршрутизации. Молоток хороший. Странно лишь выдавать его каждому, кто вошёл в мастерскую, и потом объяснять неудачу слабой

приверженностью молотку.

В этой книге мы будем много говорить о различениях именно поэтому. Не для интеллектуальной аккуратности самой по себе. Различение имеет цену только тогда, когда меняет следующий ход.

Если два объяснения приводят к одному и тому же действию и одинаково интерпретируют любой результат, для практической задачи они пока почти неразличимы. Можно спорить о названиях, но работа не продвинулась.

Если одно наблюдение заставит сделать разное — тогда различие полезно.

Эта дисциплина касается и самой книги. Я не буду просить вас верить в «контракт задачи», «ограничение» или «тест» потому, что термины выглядят системно. Это инструменты описания. Если они не помогают принять более точное решение, их надо сокращать, менять или выбрасывать.

Система, которая требует лояльности к системе, быстро становится ещё одной задачей.

Поэтому первая глава заканчивается без теста на тип, без плана на тридцать дней и без обещания новой версии вас.

Есть только минимальный протокол наблюдения — и даже слово «протокол» здесь, пожалуй, слишком нарядное.

Один эпизод.

Одно намерение.

Один момент переключения.

Одно непосредственное последствие.

Один вопрос о недостающем внешнем условии.

Этого хватает, чтобы перестать путать название проблемы с её устройством.

Дальше станет интереснее: мы посмотрим, сколько невидимой работы человек способен спрятать внутри одного глагола «начать».

Глава 2. Что вы на самом деле требуете от старта

На столе лежит задача: «Подготовить запуск нового тарифа».

Она выглядит вполне конкретно. Есть глагол. Есть объект. Есть срок. В корпоративном таск-трекере у неё, вероятно, даже назначен ответственный и выбран красивый жёлтый статус «в работе».

Попробуйте выполнить её прямо сейчас.

Ч

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.