



СОЛАРИОН

СИСТЕМЫ 10-МИНУТНЫХ ШАГОВ™

КНИГА №4

Сделать:

- ☐ Закончить проект
- ☐ Написать статью
- ☐ Учиться
- ☐ Тренировка
- ☐ Встретиться с семьей
- ☐ Развиваться
- ☐ Быть лучше!

Потом...

Может
завтра...

Еще
немного...
и начну...



10

МИНУТ, ЧТОБЫ

ПЕРЕСТАТЬ ПРОКРАСТИНИРОВАТЬ™

Почему ты откладываешь
важные дела, даже когда знаешь цену

А. СОЛАРИОН



Лучше
потом



Ауриэль Соларион

**10 минут, чтобы перестать
ПРОКРАСТИНИРОВАТЬ**

«Автор»

2026

Соларион А.

10 минут, чтобы перестать ПРОКРАСТИНИРОВАТЬ /
А. Соларион — «Автор», 2026

Вы знаете, что нужно сделать. Знаете, что это важно. Знаете, что произойдёт, если продолжать откладывать. И всё равно не делаете. Вы отвечаете на простые письма, проверяете телефон, идёте за кофе. Потом день заканчивается. Задача всё ещё здесь. Только теперь она кажется тяжелее. Прокрастинация — не лень. Не слабость. Не плохое управление временем. Это механизм. Откладывание даёт вам облегчение прямо сейчас. И именно это облегчение подкрепляет поведение. Эта книга — не о мотивации. Не о дисциплине. Она о петле: задача дискомфорт «потом» облегчение цена ещё больше дискомфорта. И о точке, где её можно прервать. Вы узнаете: почему знание о цене не помогает; что такое точка «потом»; как отличить решение от побега; как сделать «потом» конкретным; как использовать 10-минутный шаг. Прокрастинация — это краткосрочное решение с долгосрочной ценой. Поймите механизм. Прервите петлю. Сделайте следующий шаг.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ПРОБЛЕМА	7
МЕХАНИЗМ	11
ТОЧКА ПЕРЕЛОМА	15
ТЕСТ	18
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Ауриэль Соларион

10 минут, чтобы перестать ПРОКРАСТИНИРОВАТЬ

ВВЕДЕНИЕ

Вы знаете, что нужно сделать.
Вы знаете, что это важно.
Вы знаете, что произойдёт, если продолжать откладывать.
И всё равно...
вы этого не делаете.
Вы отвечаете на простые письма.
Проверяете телефон.
Идёте делать кофе.
Перекладываете вещи на столе.
Смотрите одно видео.
Читаете что-то совершенно не связанное с задачей.
Вдруг вспоминаете, что на кухне давно пора убратся.
Что угодно.
Только не это.
Потом день заканчивается.
Приходит завтра.
Задача всё ещё здесь.
Только теперь она кажется тяжелее.
Вы спрашиваете себя:
«Почему я просто не сделал это вчера?»
А потом обещаете:
«Завтра точно сделаю».
И завтра...
происходит то же самое.
Если вам знаком этот сценарий, вы, скорее всего, уже знаете его название.
Прокрастинация.
И, возможно, у вас есть другое объяснение.
Лень.
Недисциплинированность.
Слабость.
Отсутствие концентрации.
Плохое управление временем.
Возможно.
Но есть другая возможность.
Более полезная.
Проблема может быть не в том, что вы не понимаете, что нужно делать.
Проблема может быть в том, что **откладывание сразу что-то вам даёт.**
Облегчение.
Задача создаёт дискомфорт.
«Потом» убирает его.

Хотя бы на некоторое время.

И именно этот момент имеет значение.

Потому что поведение, которое получает награду, с большей вероятностью повторяется.

Так возникает петля.

ЗАДАЧА

↓

ДИСКОМФОРТ

↓

«ПОТОМ»

↓

ОБЛЕГЧЕНИЕ

↓

ЗАДАЧА ОСТАЁТСЯ

↓

ЦЕНА РАСТЁТ

↓

ЕЩЁ БОЛЬШЕ ДИСКОМФОРТА

↓

«ПОТОМ»

Самое странное заключается в том, что вы можете прекрасно понимать цену...
и всё равно повторять поведение.

Именно об этом эта книга.

Не о лени.

Не о мотивации.

Не о превращении в машину продуктивности.

А о механизме, который стоит за фразой:

«Я сделаю это потом».

И о точке, в которой эту петлю можно прервать.

ПРОБЛЕМА

01 — Я СДЕЛАЮ ЭТО ПОТОМ

Есть одна фраза, которая выглядит совершенно безобидно.

«Я сделаю это потом».

Иногда она действительно безобидно.

Иногда даже разумно.

У вас есть более важная задача.

Срок через неделю.

Сначала нужна дополнительная информация.

Вы сознательно решаете подождать.

Это не обязательно прокрастинация.

Проблема начинается тогда, когда «потом» перестаёт быть решением...

и становится способом сбежать.

Вы знаете, что задача важна.

Знаете, что с ней нужно разобраться.

У вас достаточно информации, чтобы сделать следующий шаг.

Но внутри появляется:

«Только не сейчас».

Вы откладываете.

И вам становится легче.

Вот что важно.

Вам становится легче.

Задача не исчезла.

Проблема не решилась.

Но дискомфорт временно исчез.

И мозг получает очень простое сообщение:

«Избегать этого работает».

Не навсегда.

Не разумно.

Но прямо сейчас.

Иногда этого достаточно, чтобы сохранить всю систему.

ПЕРВЫЙ ВОПРОС

Когда вы прокрастинируете, не начинайте с:

«Что со мной не так?»

Спросите:

«Что происходит прямо перед тем, как я решаю отложить?»

Возможно, задача скучная.

Возможно, она непонятная.

Возможно, она может привести к оценке или критике.

Возможно, вы не знаете, как именно её выполнить.

Возможно, результат слишком важен.

Возможно, в ней слишком много шагов.

Возможно, вы устали.

А возможно, вы просто не хотите сейчас испытывать дискомфорт, который с ней связан. Что бы это ни было...

что-то происходит до слова «потом».

И именно этот момент нам интересен.

02 — ВЫ И ТАК ЗНАЕТЕ, ЧТО ЭТО ВАЖНО

Прокрастинацию часто принимают за проблему информации.

«Если бы я действительно понимал, насколько это важно, я бы сделал».

Но многие люди, которые прокрастинируют, прекрасно всё понимают.

Они знают.

Знают, что счёт нужно оплатить.

Знают, что отчёт важен.

Знают, что заявку пора отправить.

Знают, что разговор необходимо провести.

Знают, что срок задания приближается.

Знают, что проект может изменить их ситуацию.

Они знают.

И именно поэтому прокрастинация кажется такой нелогичной.

Информация есть.

Последствия понятны.

Но действие всё равно откладывается.

Возникает неприятное противоречие:

знание говорит: действуй.

поведение говорит: потом.

Почему?

Потому что знание о будущей цене — не то же самое, что переживание этой цены прямо сейчас.

Представьте:

до дедлайна три недели.

Вы понимаете, что задача важна.

Но дискомфорт от начала возникает сегодня.

Последствия наступят потом.

Эти две вещи психологически неравны.

Сегодня:

дискомфорт прямо сейчас.

Потом:

цена где-то в будущем.

И поэтому «потом» может победить.

ДИСТАНЦИЯ ДО БУДУЩЕЙ ЦЕНЫ

Это один из центральных механизмов прокрастинации.

Сознание не воспринимает все последствия с одинаковой психологической силой.

Непосредственная цена часто ощущается важнее, чем более крупная цена в будущем.

Это не значит, что вам безразлично будущее.

Будущее просто конкурирует с настоящим...

а настоящее физически и психологически ближе.

Поэтому:

РАБОТАТЬ СЕЙЧАС

означает:

дискомфорт сейчас.

А:

РАБОТАТЬ ПОТОМ

означает:

облегчение сейчас.

Будущая цена остаётся абстрактной.

До тех пор, пока не становится настоящей.

И именно тогда прокрастинация часто превращается в панику.

03 — СТРАННАЯ ЛОГИКА ПРОКРАСТИНАЦИИ

Со стороны прокрастинация выглядит иррационально.

Но внутри самого момента...

она может иметь смысл.

Представьте.

Завтра важная презентация.

Её нужно подготовить.

Вы открываете файл.

Там двенадцать слайдов.

И сразу возникает:

«Это займёт вечность».

Непонятно, с чего начать.

Появляется напряжение.

Рядом телефон.

Вы проверяете одно сообщение.

Становится легче.

И вот это важно.

Вы только что получили маленькую награду.

Наградой было не развлечение.

Наградой было:

избавление от дискомфорта.

Презентация никуда не делась.

Но следующие тридцать секунд...

вам не нужно о ней думать.

Этого достаточно.

ПОЧЕМУ «ПОТОМ» ТАК СИЛЬНО РАБОТАЕТ

В слове «потом» скрыто сразу несколько психологических преимуществ.

1. Оно убирает проблему из настоящего

Вам не нужно решать её сейчас.

2. Оно сохраняет возможность решить её позже

Вы всё ещё можете сказать себе:

«Я это сделаю».

3. Оно даёт облегчение, не требуя окончательного решения

Вам не нужно сказать:

«Я отказываюсь это делать».

Достаточно:

«Не сейчас».

Это ощущается намного безопаснее.

А поскольку решение вроде бы временное...

его можно повторять бесконечно.

04 — ОТКЛАДЫВАНИЕ НЕ ВСЕГДА ЯВЛЯЕТСЯ ПРОБЛЕМОЙ

Это различие настолько важно, что ему стоит посвятить отдельную главу.

Вы не можете делать всё сразу.

Жизнь требует последовательности.

Иногда подождать — разумно.

Вы откладываете покупку, потому что хотите получить больше информации.

Переносите встречу, потому что нужные люди пока недоступны.

Ставите сложную работу на период, когда у вас больше сил.

Вы ждёте, потому что сейчас действительно неподходящий момент.

Это не обязательно прокрастинация.

Вопрос другой:

ЭТО РЕШЕНИЕ ИЛИ ПОБЕГ?

ОСОЗНАННАЯ ПАУЗА

«Я займусь этим в пятницу в 10:00, потому что сначала мне нужно закончить X».

Есть причина.

Есть план.

Есть условие.

Есть следующий шаг.

ПРОКРАСТИНАЦИЯ

«Разберусь потом».

Нет настоящего решения.

Нет конкретного условия.

Нет следующего действия.

Есть только расстояние.

Слово **«потом»** превращается в контейнер для дискомфорта.

Вы кладёте туда задачу.

Закрываете крышку.

Чувствуете облегчение.

Пока контейнер не открывается сам.

МЕХАНИЗМ

05 — ПОЧЕМУ ПОТОМ СРАЗУ СТАНОВИТСЯ ЛЕГЧЕ

Сделаем механизм простым.

Задача создаёт какой-то дискомфорт.

Вы откладываете её.

Дискомфорт уменьшается.

Это уменьшение ощущается как награда.

Поэтому в следующий раз такое поведение становится более вероятным.

Это базовый принцип поведенческого обучения.

Вам не нужна сложная теория, чтобы увидеть его в собственной жизни.

Представьте неприятное письмо.

Вы не хотите его открывать.

Вы откладываете.

На некоторое время напряжение уменьшается.

В следующий раз, увидев письмо...

мозг уже помнит:

«Избежать этого приятно».

Это и есть обучение.

Система связала:

ПИСЬМО

с

ИЗБЕГАНИЕМ.

А:

ИЗБЕГАНИЕ

с

ОБЛЕГЧЕНИЕМ.

Теперь сама задача начинает запускать желание избежать её.

НАГРАДА В ВИДЕ ОБЛЕГЧЕНИЯ

Награда не обязана быть большой.

Она может быть крошечной.

Уведомление.

Перекус.

Разговор.

Видео.

Домашнее дело.

Поиск информации.

Небольшое планирование.

Даже взгляд в стену может оказаться привлекательным, если альтернатива кажется достаточно неприятной.

Поэтому главный вопрос не:

«Что я сделал вместо этого?»

А:

«От какого чувства мне позволило сбежать это действие?»

Этот вопрос часто сразу показывает механизм.

06 — ПРОБЛЕМА БУДУЩЕЙ ЦЕНЫ

Цена прокрастинации обычно растёт тихо.

Первый день:

вы потеряли двадцать минут.

Второй:

ещё двадцать.

Третий:

задача всё ещё ждёт.

Четвёртый:

теперь нужно работать быстрее.

Пятый:

появляется давление.

А потом:

срок становится мотивацией.

Возникает опасная схема обучения.

Вы откладываете...

давление растёт...

давление наконец заставляет действовать...

вы заканчиваете...

и мозг делает вывод:

«Видишь? Я хорошо работаю под давлением».

Иногда это действительно так.

Но здесь есть скрытая цена.

Система учится:

«Мне не нужно начинать заранее».

«Давление всё равно заставит меня действовать».

И следующую задачу становится ещё легче отложить.

СПАСЕНИЕ ДЕДЛАЙНОМ

Схема может выглядеть так:

ОТЛОЖИТЬ

↓

ОТЛОЖИТЬ

↓

ОТЛОЖИТЬ

↓

ДАВЛЕНИЕ

↓

ПАНИКА

↓

РЕЗКИЙ РЫВОК

↓

ЗАДАЧА ЗАКОНЧЕНА

↓

ОБЛЕГЧЕНИЕ

Человек может даже почувствовать гордость.
«Я отлично работаю в последний момент».
Но система выучила другое:
«Для начала действия мне нужен кризис».
И это уже проблема.

07 — ПЕТЛЯ ПРОКРАСТИНАЦИИ™

Запомните её.

ВАЖНАЯ ЗАДАЧА

↓

ДИСКОМФОРТ

↓

БУДУЩАЯ ЦЕНА КАЖЕТСЯ ДАЛЁКОЙ

↓

«ПОТОМ»

↓

ПОБЕГ

↓

НЕМЕДЛЕННОЕ ОБЛЕГЧЕНИЕ

↓

ЗАДАЧА ОСТАЁТСЯ

↓

ДАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

↓

ЕЩЁ БОЛЬШЕ ДИСКОМФОРТА

↓

«ПОТОМ»

Этой петле не нужна лень.

Ей нужна только одна вещь:

немедленное облегчение должно быть достаточно привлекательным.

Поэтому прокрастинируют и умные люди.

И амбициозные.

И дисциплинированные.

Механизму всё равно, сколько книг вы прочитали.

Он не проверяет ваш интеллект.

Он работает в момент выбора.

08 — ПОЧЕМУ ЗНАНИЯ САМИ ПО СЕБЕ НЕ ПОМОГАЮТ

Вы можете подумать:

«Я всё это уже знаю».

Именно.

В этом часть проблемы.

Вы уже знаете:

что прокрастинация создаёт проблемы;

что дедлайны увеличивают стресс;

что начинать раньше обычно легче;

что планирование помогает;

что дисциплина имеет значение;
что время ограничено.

И всё равно...

откладываете.

Это говорит нам кое-что важное.

Одной информации недостаточно.

Проблема не:

«Я не знаю».

Проблема:

«Я знаю, но это знание не управляет моим поведением в момент выбора».

Поэтому дополнительная информация может сама стать способом избегания.

Вы читаете ещё одну статью о прокрастинации.

Смотрите ещё одно видео.

Скачиваете ещё один шаблон.

Создаёте новый план.

И чувствуете себя продуктивным.

Но исходная задача остаётся нетронутой.

Вы узнали больше о действии...

не действуя.

09 — МАШИНА ПРОКРАСТИНАЦИИ

Представьте машину.

Вы помещаете в неё важную задачу.

Машина производит:

дискомфорт.

Вы нажимаете:

«ПОТОМ».

Машина производит:

облегчение.

Задача остаётся внутри.

Проходит время.

Машина увеличивает:

давление.

Давление создаёт:

ещё больше дискомфорта.

Вы снова нажимаете:

«ПОТОМ».

И получаете:

ещё немного облегчения.

Вот и вся машина.

И когда вы её видите...

вы перестаёте спрашивать:

«Почему я такой прокрастинатор?»

Вы начинаете спрашивать:

«Где именно моя прокрастинация получает награду за откладывание?»

Это намного более полезный вопрос.

ТОЧКА ПЕРЕЛОМА

10 — МОМЕНТ, КОГДА ВЫ ВЫБИРАЕТЕ «ПОТОМ»

Есть момент.

Он может длиться две секунды.

Вы смотрите на задачу.

Чувствуете сопротивление.

А потом появляется мысль:

«Сделаю позже».

Вот он.

Не завтра.

Не в день дедлайна.

Не после трёх часов в телефоне.

Петля начинается раньше.

Она начинается тогда, когда откладывание становится привычным ответом на дискомфорт.

И именно здесь нужно работать.

11 — ТОЧКА «ПОТОМ»™

Назовём её:

ТОЧКА «ПОТОМ»™

Это момент, когда:

ДИСКОМФОРТ

превращается в:

«ПОТОМ».

Эта точка особенно важна, потому что она маленькая.

Вам не нужно перестраивать всю жизнь.

Не нужна новая личность.

Не нужна идеальная дисциплина.

Нужно научиться замечать один момент.

Момент, когда:

побег вот-вот превратится в решение.

ПЯТЬ СЕКУНД ПАУЗЫ

Когда вы слышите внутри:

«Сделаю это потом».

Остановитесь.

Не спорьте с собой.

Не стыдите себя.

Не заставляйте себя внезапно захотеть работать.

Спросите:

«Я сейчас принимаю решение или убегая от дискомфорта?»

Всё.

Пять секунд.

Вы создаёте пространство между:

ТРИГГЕР

и

РЕАКЦИЯ.

И именно в этом пространстве появляется возможность выбора.

12 — ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ОТ ОТКЛАДЫВАНИЯ?

Вопрос может быть неприятным.

Но он полезен.

Если вы прокрастинируете...

вы что-то получаете.

Возможно:

облегчение.

Возможно:

меньше неопределённости.

Возможно:

меньше скуки.

Возможно:

меньше страха.

Возможно:

меньше ответственности.

Возможно:

временное ощущение свободы.

Возможно:

защиту от проверки собственной компетентности.

Возможно:

возможность избежать неприятного разговора.

А может быть просто:

перерыв от необходимости думать.

Не оценивайте награду.

Назовите её.

Потому что если вы не понимаете, что именно даёт прокрастинация...

вы не понимаете, почему она продолжает существовать.

13 — ЦЕНА, КОТОРУЮ ВЫ ПРОДВИГАЕТЕ В БУДУЩЕЕ

Теперь посмотрите на другую сторону.

Что вам стоит откладывание?

Не теоретически.

Практически.

Например:

больше стресса завтра;

меньше сна;

работа в спешке;

худшее качество;

упущенные возможности;

потеря доверия;

финансовые штрафы;

незаконченные проекты;
постоянный мысленный шум;
снижение уверенности в себе;
зависимость от давления дедлайна.
Цена часто распределена.
Несколько минут сегодня.
Немного больше давления завтра.
Немного больше проблем на следующей неделе.
Поэтому её легко игнорировать.
Пока накопленная цена не становится очевидной.

НАЛОГ НА ИЗБЕГАНИЕ™

Назовём это:

НАЛОГ НА ИЗБЕГАНИЕ™

Каждый раз, когда вы откладываете важную задачу без настоящего решения, вы можете создавать дополнительную цену.

Вам приходится снова вспоминать о задаче.

Снова её открывать.

Снова думать о ней.

Снова испытывать чувство вины.

Снова пересчитывать срок.

Продолжать носить её в голове.

А потом всё равно выполнять под давлением.

Задача становится дороже, чем могла бы быть.

Это и есть налог.

И одна из самых скрытых его составляющих — не время.

Это:

умственная пропускная способность.

Незавершённая важная задача продолжает занимать место в сознании.

Даже когда вы занимаетесь чем-то другим.

ТЕСТ

14 — ТЕСТ «ПОТОМ»™

Теперь у нас достаточно информации, чтобы построить метод.

Он называется:

ТЕСТ «ПОТОМ»™

Используйте его, когда замечаете, что откладываете что-то важное.

ШАГ 1 — НАЗОВИТЕ ЗАДАЧУ

Не говорите:

«Мне нужно разобраться с работой».

Скажите:

«Мне нужно отправить предложение клиенту».

Конкретность уменьшает неопределённость.

ШАГ 2 — НАЗОВИТЕ ДИСКОМФОРТ

Спросите:

«Что я сейчас не хочу испытывать?»

Возможные ответы:

«Я не знаю, как это сделать».

«Это займёт слишком много времени».

«У меня может получиться плохо».

«Это скучно».

«Я не хочу звонить».

«Я не хочу видеть, сколько ещё осталось».

«Мне могут отказать».

«Мне не хочется концентрироваться».

Не нужен идеальный ответ.

Нужен честный.

ШАГ 3 — НАЗОВИТЕ ОБЛЕГЧЕНИЕ

Спросите:

«Что мне даст откладывание прямо сейчас?»

Возможно:

«Мне не придётся об этом думать».

«Я смогу расслабиться».

«Я займусь чем-нибудь проще».

«Мне не придётся чувствовать себя глупо».

«Я смогу сделать вид, что времени ещё много».

Это и есть награда.

ШАГ 4 — НАЗОВИТЕ ЦЕНУ

Спросите:

«Что станет сложнее, если я продолжу откладывать?»

Сделайте будущую цену видимой.

ШАГ 5 — ПРОВЕРЬТЕ РЕШЕНИЕ

Спросите:

«У меня действительно есть причина ждать?»

Если да...

сформулируйте её.

Если нет...

возможно, перед вами побег.

ШАГ 6 — СДЕЛАЙТЕ «ПОТОМ» КОНКРЕТНЫМ

Никогда не оставляйте важную задачу в туманной категории:

«потом».

Определите:

что

когда

где

при каком условии

Например:

«Завтра»— расплывчато.

«Завтра в 9:00 после кофе я открою предложение и напишу первые три вопроса клиенту»— конкретно.

Вторая формулировка создаёт настоящее обязательство.

ШАГ 7 — СДЕЛАЙТЕ 10-МИНУТНЫЙ ШАГ™

Сделайте что-то, что создаёт реальное продвижение.

Не подготовку к подготовке.

Не новую статью.

Не новый план.

Реальность.

15 — РЕШЕНИЕ ИЛИ ПОБЕГ?

Вот одно из самых полезных различий этой книги.

Когда вы говорите:

«Сделаю потом».

есть два варианта.

ВАРИАНТ А — РЕШЕНИЕ

Вы сознательно откладываете.

Знаете почему.

Знаете когда.

Знаете, что будет дальше.

ВАРИАНТ Б — ПОБЕГ

Вы чувствуете дискомфорт.

Хотите облегчения.

Создаёте расплывчатое обещание будущему.

И уходите.
Слова могут быть одинаковыми.
Поведение внутри них — нет.

ТРИ ВОПРОСА

Прежде чем принять «потом», спросите:

ПОЧЕМУ?

Почему я жду?

КОГДА?

Когда именно я начну?

ЧТО?

Что именно я сделаю?

Если вы не можете ответить...

«потом» может быть не планом.

Это может быть избегание, переодевшееся в календарь.

16 — СДЕЛАЙТЕ «ПОТОМ» КОНКРЕТНЫМ

Расплывчатые обещания легко нарушать.

Конкретные сложнее.

Сравните:

«Завтра позанимаюсь».

и:

«Завтра в 8:00 сяду за стол и решу пять задач до того, как открою Телеграм».

Второе создаёт определённое действие.

Это не гарантирует успех.

Оно просто убирает часть неопределённости.

Мозгу больше не нужно каждый час обсуждать:

Ког

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.